F=8

21 mayo

C=31

- M. Olson (1992), La Lógica de la Acción Colectiva, Limusa-Noriega, México.

# I
# Una teoría de los grupos y las organizaciones

## A. La finalidad de la organización

Puesto que la mayor parte (aunque de ninguna manera la totalidad) de la acción que se emprende en favor de grupos de personas tiene lugar a través de organizaciones, es útil considerar estas últimas de modo general o teórico.[1] El punto de partida lógico para comenzar el estudio de las organizaciones es su finalidad; ahora bien, las hay de todo tipo, forma y tamaño, incluso en el caso de las organizaciones económicas. Por lo tanto, es difícil que haya alguna finalidad única como característica de las organizaciones en general. Una que sin embargo caracteriza a la mayoría, y se aplica prácticamente a todas aquéllas que se ocupan de un aspecto económico importante, es proteger los intereses de sus miembros. Eso debe resultar obvio, al menos desde la perspectiva del economista. Desde luego, algunas organizaciones pueden, por ignorancia, no favorecer los intereses de sus miembros, mientras que otras pueden sentir la tentación de servir

1. La mayoría de los economistas no han desarrollado teorías de las organizaciones; pero existen algunos trabajos sobre el tema, desde el punto de vista económico. Véase por ejemplo tres artículos de Jacob Marschak, "Elements for a Theory of Teams", *Management Science*, I (enero de 1955), 127-137, "Towards an Economic Theory of Organization and Information", en *Decision Processes*, ed. R. M. Thrall, C. H. Combs y R. L. Davis (Nueva York: John Wiley, 1954), págs. 187-220, "Efficient and Viable Organization Forms", en *Modern Organization Theory*, ed. Mason Haire (Nueva York: John Wiley, 1959), págs. 307-320; dos trabajos de R. Radner, "Application of Linear Programming to Team Decision Problems", *Management Science*, V (enero de 1959), 143-150 y "Team Decision Problems", *Annals of Mathematical Statistics*, XXXIII (septiembre de 1962), 857-881; de C.B. McGuire, "Some Team Models of a Sales Organization", *Management Science*, VII (enero de 1961), 101-130; de Oskar Morgenstern, *Prolegomena to a Theory of Organization* (Santa Mónica, Calif.: RAND Research Memorándum 734, 1951); de James G. March y Herbert A. Simon, *Organizations* (Nueva York: John Wiley, 1958); de Kenneth Boulding, *The Organizational Revolution* (Nueva York, Harper, 1953).

únicamente a los fines que los líderes persiguen.[2] Pero, a menudo, las organizaciones perecen si no hacen nada para favorecer los intereses de sus miembros, y este factor debe limitar severamente el número de aquellas que no sirven a esos intereses.

La idea de que las organizaciones o asociaciones existen para proteger los intereses de sus miembros no es nueva ni exclusiva de la economía. Se remonta por lo menos hasta Aristóteles, quien escribió: "Los hombres emprenden juntos una empresa en pos de una ventaja en particular y con el fin de obtener algo que es necesario para las finalidades de la vida, y la asociación política, análogamente parece haberse originado, y seguir existiendo, por las ventajas *generales* que trae consigo".[3] Más recientemente, el profesor León Festinger, sicólogo social, señaló que "el atractivo de la membresía de grupo no está en el solo hecho de pertenecer, sino más bien en lograr algo mediante esa membresía".[4] El fallecido Harold Laski, científico de la política, daba por sentado que "las asociaciones existen para satisfacer los propósitos que un grupo de personas tienen en común".[5] Lo que *se espera* de la clase de organizaciones objeto de este estudio es que favorezcan los intereses de sus miembros.[6] Se espera que los sindicatos de trabajadores luchen por salarios más altos y mejores condiciones de trabajo para sus miembros; se espera que las organizaciones agrícolas luchen por

2. Max Weber llamó la atención hacia el caso en que una organización sigue existiendo algún tiempo después de que ha perdido objeto porque algún funcionario se está aprovechando. Véase su obra *Theory of Social and Economic Organization*, trad. Talcott Parsons y A. M. Henderson (Nueva York: Oxford University Press, 1947)

3. *Ethics* viii.9.1160a.

4. "León Festinger,"Group Atraction and Membership", en *Group Dynamics*, ed. Dorwin Cartwright y Alvin Zender (Evanston, Ill.: Row, Peterson, 1953), pág. 93.

5. *A Grammar of Politics*, 4a. ed. (Londres: George Allen & Unwin, 1939), pág. 67.

6. No se espera necesariamente que las organizaciones filantrópicas y religiosas sirvan únicamente los intereses de sus miembros. Esas organizaciones tienen otros fines que se consideran más importantes, por mucho que sus miembros sientan la "necesidad" de pertenecer a ellas o resulten mejorados o ayudados por pertenecer. Pero la complejidad de esas organizaciones no será estudiada en detalle aquí, porque este estudio se concentrará en las organizaciones que tienen un aspecto económico importante. Se hará hincapié de manera que tiene algo en común con lo que Max Weber llamó "grupo asociativo". Para él, un grupo es asociativo si "la orientación de la acción social con el mismo se funda en un convenio motivado racionalmente". Weber comparó su "grupo asociativo" con el "grupo comunal" fundado en el afecto personal, las relaciones eróticas, etc.,como una familia, por ejemplo (Véase Weber, págs. 136-139 y, de Grace Coyle, *Social Process in Organized Groups*, Nueva York: Richard Smith, Inc., 1930, págs. 7-9). La lógica de la teoría expuesta aquí se puede ampliar de manera que abarque las organizaciones comunales, religiosas y filantrópicas; pero no resulta particularmente útil para el estudio de esos grupos.



una legislación favorable para sus miembros; se espera que los carteles luchen por precios más altos para las empresas que participan; se espera que la empresa favorezca los intereses de sus accionistas,[7] y se espera que el Estado fomente los intereses comunes de sus ciudadanos (si bien en esta era nacionalista el Estado tiene a menudo intereses y ambiciones distintas de los de sus ciudadanos).

Adviértase que los intereses que se espera que todos esos diversos tipos de organizaciones favorezcan son en su mayoría intereses *comunes*: el interés común de los miembros del sindicato es por los salarios más altos, el de los agricultores es una legislación favorable, el de los miembros del cartel se centra en los precios más altos, el de los accionistas en dividendos y precios de las acciones más elevados y el de los ciudadanos en un buen gobierno. No por casualidad se supone que los diversos tipos de organizaciones mencionadas deben trabajar primordialmente por los intereses *comunes* de sus miembros. Los intereses puramente personales o individuales pueden ser favorecidos, normalmente en forma por demás eficiente, por la acción individual no organizada. Es obvio que no tiene objeto tener una organización cuando la acción individual no organizada puede servir a los intereses de la persona igual o mejor que la organización. No tendría caso, por ejemplo, formar una organización simplemente para jugar solitarios. Pero cuando cierto número de personas tienen un interés común o colectivo (cuando comparten un propósito u objetivo único), la acción individual no organizada, como luego veremos, no será capaz de favorecer en absoluto ese interés común o no podrá favorecerlo adecuadamente. Las organizaciones pueden por lo tanto, desempeñar una función cuando hay intereses comunes o de grupo, y aunque con frecuencia sirven también a intereses puramente personales e individuales, su función característica y primordial es fomentar los intereses comunes de grupos de personas.

El supuesto de que típicamente las organizaciones existen para favorecer los intereses comunes de grupos de personas va implícito en la mayoría de las obras que hablan de las organizaciones, y dos de los autores ya citados hacen explícito ese supuesto: Harold Laski recalcó que las organizaciones existen para lograr las finalidades y favorecer los intereses que "un grupo de personas tienen en común", y aparentemente Aristóteles

7. Es decir, de sus miembros. En este estudio no se emplea la terminología de los teóricos de la organización que describen a los empleados como "miembros" de la organización para la cual trabajan. Aquí es más conveniente emplear el lenguaje cotidiano y distinguir, por ejemplo, a los miembros de un sindicato de los empleados de ese sindicato. Análogamente, los miembros del sindicato serán considerados como empleados de la empresa para la cual trabajan, mientras que los miembros de la empresa son los accionistas comunes.

pensaba en forma similar cuando sostenía que las asociaciones políticas son creadas y sostenidas por las "ventajas generales" que traen consigo. También R. M. MacIver sentó explícitamente este punto cuando dijo que "cada organización presupone un interés que todos sus miembros comparten".[8]

Incluso cuando se estudian los grupos no organizados, por lo menos cuando se trata de los "grupos de presión" y la "teoría del grupo", la palabra "grupo" se emplea en forma tal que significa "un número de personas con un interés común". Sería razonable por supuesto llamarle "grupo" a un número de personas seleccionadas al azar (y por lo tanto sin ningún interés común ni característica unificadora); pero la mayoría de los estudios del comportamiento de grupo parecen referirse principalmente a grupos que sí tienen intereses comunes. Como lo expresó Arthur Bentley, fundador de la "teoría de grupo" de la ciencia política moderna, "no hay grupo que no tenga su interés".[9] El psicólogo social Raymond Cattell fue igualmente explícito y declaró que "cada grupo tiene su interés".[10] Ésa es también la forma en que se empleará aquí la palabra "grupo".

Así como se puede suponer que quienes pertenecen a una organización o grupo tienen un interés común,[11] obviamente tienen también intereses puramente individuales, diferentes a los de otros miembros. Todos los que pertenecen a un sindicato de trabajadores, por ejemplo, tienen un interes común en los salarios más altos; pero al mismo tiempo cada trabajador

8. R.M. MacIver, "Interests", *Encyclopaedia of the Social Sciences*, VII (Nueva York: Macmillan, 1932), 147.

9. Arthur Bentley, *The Process of Government* (Evanston, Ill.: Principia Press, 1949), pág. 211. David B. Truman recurre a un enfoque similar; véase su *The Governmental Process* (Nueva York: Alfred A. Knopf, 1958), págs. 33-35. Véase también de Sidney Verba *Small Groups and Political Behavior* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1961).

10. Raymond Catell, "Concepts and Methods in the Measurement of Group Syntality", en *Small Groups*, ed. A. Paul Hare, Edgard F. Borgatta y Robert F. Bales (Nueva York: Alfred A. Knopf, 1955), pág. 115.

11. Desde luego, cualquier organización o grupo estará dividido por lo general en subgrupos o facciones opuestos entre sí. Ese hecho no debilita el supuesto adoptado aquí de que las organizaciones existen para servir los intereses comunes de sus miembros, porque el supuesto no implica que se pase por alto el conflicto interno del grupo. De ordinario, los grupos que se oponen dentro de una organización tienen algún interés en común (si no fuera así, ¿para qué sostendrían la organización?) y también los miembros de cualquier subgrupo o facción tienen un interés común propio. A menudo tendrán, ciertamente, el propósito común de derrotar a algún otro grupo o facción. De manera que el enfoque aplicado aquí no pasa por alto el conflicto dentro de los grupos y organizaciones, porque considera a cada organización como una unidad sólo en la medida en que trata de hecho de servir a un interés común y considera a los diversos subgrupos como las unidades pertinentes con intereses comunes para analizar la discordia de facciones.



tiene un interés particular en su ingreso personal, el que no sólo depende del nivel de salarios, sino también del tiempo que trabaja.

## B. Bienes públicos y los grandes grupos

La combinación de intereses individuales e intereses comunes en una organización sugiere una analogía con un mercado competitivo. Las empresas que pertenecen a una industria perfectamente competitiva, por ejemplo, tienen un interés común por un precio más alto para el producto de la industria. Puesto que en un mercado tal debe regir un precio uniforme, una empresa no puede esperar un precio más alto para ella a menos que todas las demás de la industria lo disfruten también; pero en un mercado competitivo tal empresa se interesa también por vender tanto como pueda, hasta que el costo de producir una unidad más exceda al precio de esa unidad. En esto no hay ningún interés común: el interés de cada empresa se opone directamente al de todas las demás, porque, mientras más vendan las otras, más bajos serán el precio y las utilidades de cualquiera de ellas. En suma, si bien todas las empresas tienen un interés común en un precio más alto, tienen intereses antagónicos por lo que respecta a la producción. Esto se puede ilustrar mediante un sencillo modelo de oferta y demanda. Para simplificar el ejemplo, supongamos que una industria perfectamente competitiva se encuentra momentáneamente en situación de desequilibrio: el precio excede al costo marginal de todas las empresas con su producción actual. Supongamos también que todos los ajustes serán efectuados por las empresas que ya están en la industria y no por los nuevos participantes; asimismo, que la industria se encuentra sobre una porción inelástica de su curva de demanda. Puesto que el precio excede al costo marginal de todas las empresas, la producción aumentará. Pero, a medida que todas aumentan su producción, el precio baja: en realidad, como la curva de demanda de la industria es supuestamente inelástica, el ingreso total de la industria disminuirá. Aparentemente, cada empresa encuentra que si el precio excede al costo marginal vale la pena aumentar la producción; pero el resultado es que cada empresa obtiene una utilidad más pequeña. En otro tiempo, algunos economistas podrían haber puesto en duda este resultado,[12] pero el hecho de que las empresas que maximizan sus utilidades en una industria perfectamente competitiva pueden estar actuando en contra de sus intereses como grupo es ampliamente entendido y aceptado en la actuali-

12. Ver J. M. Clark, *The Economics of Overhead Costs* (Chicago: University of Chicago Press, 1923), pág. 417, y Frank H. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit* (Boston: Houghton Mifflin, 1921), pág. 193.

dad.[13] Un grupo de empresas que maximizan sus utilidades pueden dar lugar a la reducción de sus utilidades agregadas porque en la competencia perfecta cada empresa es, por definición, tan pequeña que puede pasar por alto el efecto de su producción en el precio. Cada una encuentra ventajoso aumentar la producción hasta el punto en que el costo marginal iguala al precio y pasar por alto los efectos de su producción adicional en la situación de la industria. El resultado neto es que todas las empresas están peor; pero eso no significa que cada una no haya maximizado sus utilidades. Si una de ellas, previendo la baja de precio debida al aumento de la producción de la industria, restringiera su propia producción, perdería más que nunca, porque su precio bajaría lo mismo en cualquier caso y al mismo tiempo tendría una producción menor. En un mercado perfectamente competitivo, una empresa sólo obtiene una pequeña parte del beneficio (una pequeña parte del ingreso adicional de la industria) que resulta de una reducción de la producción de esa empresa.

Por esas razones se entiende ahora generalmente que si las empresas de una industria están maximizando sus utilidades, las de la industria en conjunto serán más bajas de lo que habrían sido en otro caso.[14] Y casi todos estarán de acuerdo en que esta conclusión teórica se ajusta a los hechos en el caso de los mercados caracterizados por la competencia pura. El punto importante es que esto es cierto porque, si bien todas las empresas tienen un interés común en un precio más alto del producto de la industria, a cada empresa le interesa que las otras paguen el costo (en términos de la necesaria reducción de la producción) requerido para obtener un precio más alto.

Casi lo único que impide que los precios bajen de acuerdo con el proceso que se acaba de describir en los mercados perfectamente competitivos es la intervención exterior. El apoyo de los precios por parte del gobierno, las tarifas, los acuerdos de cartel y otras medidas similares pueden impedir que las empresas, en un mercado competitivo, actúen en contra de sus intereses. Ese auxilio o intervención es muy común. Es importante por lo tanto preguntar cómo tiene lugar. ¿Cómo obtiene una industria competitiva la ayuda del gobierno para mantener el precio de su producto?

Considérese una industria competitiva hipotética. En esa industria la mayoría de los productores desean una tarifa, un programa de apoyo de los precios o alguna otra intervención del gobierno para aumentar el precio de

13. Edward H. Chamberlin, *Monopolistic Competition*, 6a. ed. (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1950).

14. Para un estudio más completo de esta cuestión véase Mancur Olson, Jr. y David McFarland, "The Restoration of Pure Monopoly and the Concept of the Industry", *Quarterly Journal of Economics*, LXXVI (noviembre de 1962), 613-631.



su producto. Para obtener esa ayuda del gobierno, los productores tendrán que formar una organización de cabildeo; convertirse en grupo de presión activo.[15] Esa organización tendrá tal vez que llevar a cabo una gran campaña. Si encuentra una resistencia significativa requerirá una cantidad importante de dinero.[16] Necesitarán expertos en relaciones públicas para influir en los periódicos y quizás requiera algo de publicidad. Muy probablemente se necesitarán organizadores profesionales para que arreglen reuniones "populares espontáneas" entre los afligidos productores de la industria y para inducir a los que pertenecen a ella a escribir cartas a sus diputados.[17] La campaña por la ayuda del gobierno demandará cierto tiempo de algunos de los productores, así como su dinero.

Hay una semejanza notable entre el problema que encara la industria perfectamente competitiva mientras trata de obtener la ayuda del gobierno y el que encara en el mercado cuando las empresas aumentan la producción y provocan una disminución del precio. *Así como no es racional que un productor en particular restrinja su producción con el fin de subir el precio del producto de su industria, tampoco sería racional que sacrificara su tiempo y su dinero para sostener a una organización cabildera con el fin de obtener la ayuda del gobierno para la industria. En ninguno de los casos le convendría al productor individual asumir cualquiera de los costos. Una organización de presión, un sindicato o cualquier otra organización que trabajara por los intereses de un grupo grande de empresas o de trabajadores de alguna industria, no obtendría ayuda alguna de las personas racionales y egoístas que pertenezcan a esa industria.* Así sería aunque todos los de la industria estuvieran absolutamente convencidos de que el programa propuesto favorecería sus intereses (si bien, algunos podrían pensar de otro modo y hacer la tarea de la organización más difícil aún).[18]

15. Robert Michels sostiene en su estudio clásico que "la democracia es inconcebible sin organización" y que "el principio de organización es una condición absolutamente esencial para la lucha política de las masas". Ver su obra *Political Parties*, trad. Eden and Cedar Paul (Nueva York: Dover Publications, 1959), págs. 21-22. Ver también Robert A. Brady, *Business as a System of Power* (Nueva York: Columbia University Press, 1943), pág. 193.

16. Alexander Heard, *The Costs of Democracy* (Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1960), especialmente la nota 1, págs. 95-96. Por ejemplo, en 1947 la National Association of Manufacturers gastó más de $4.6 millones de dólares y, en el transcurso de un período algo más largo, la American Medical Association gastó otro tanto en una campaña contra el seguro de salud obligatorio.

17. "Si se llegara a conocer toda la verdad... resultaría que el cabildeo, con todas sus ramificaciones, es una industria de mil millones de dólares". U.S. Congress, House, Select Committee on Lobbying Activities, *Report*, 81st Cong., 2nd Sess. (1950), citado en el *Congressional Quarterly Almanac*, 81st Cong., 2nd Sess., VI, 764-765.

18. Para una excepción lógicamente posible, pero prácticamente sin sentido de la conclusión sacada en este párrafo, ver la nota de pie de página 68 de este capítulo.

Aunque la organización de presión es sólo un ejemplo de la analogía lógica entre la organización y el mercado, tiene importancia práctica. Existen actualmente muchos grupos de presión poderosos y bien financiados, con apoyo masivo; pero esas organizaciones no obtienen ese apoyo gracias a sus conquistas legislativas. Las más poderosas obtienen actualmente sus recursos y sus seguidores por otras razones, como se explicará en otras partes de este estudio.

Algunos críticos podrían alegar que la persona racional apoyará ciertamente a una organización grande, por ejemplo una de presión, que trabaje en favor de sus intereses, porque sabe que, si no lo hace, otros tampoco lo harán, la organización fracasará y esa persona se quedará sin los beneficios que la organización pudo haber proporcionado. Ese argumento indica la necesidad de la analogía con el mercado perfectamente competitivo, porque sería igualmente razonable argüir que los precios jamás disminuirán por debajo de los niveles que un monopolio habría cargado en un mercado perfectamente competitivo, porque, si una empresa aumentara su producción, otras lo harían también y el precio bajaría; pero cada empresa podría prever eso, de manera que no iniciaría una cadena de aumentos de la producción capaces de destruir el precio. En realidad, la cosa no funciona así en un mercado competitivo, ni en una organización grande. Cuando el número de empresas que participan es grande, ninguna notará el efecto en el precio si una de ellas aumenta su producción y por lo tanto ninguna modificará sus planes debido a eso. Análogamente, en una organización grande, la pérdida de un solo pagador de cuotas no hará aumentar perceptiblemente la carga de ningún otro, de modo que la persona racional no pensará que, si se retira de la organización, inducirá a los demás a hacer lo mismo.

El argumento anterior debe tener por lo menos alguna importancia para las organizaciones económicas que son principalmente los medios a través de los cuales las personas tratan de obtener las mismas cosas que obtienen mediante sus actividades en el mercado. Los sindicatos, por ejemplo, son organizaciones a través de las cuales los trabajadores luchan por obtener las mismas cosas que obtienen mediante sus esfuerzos individuales en el mercado: salarios más altos, mejores condiciones de trabajo, etc. Sería extraño, en verdad, que los trabajadores no enfrentaran en el sindicato los mismos problemas con que tropiezan en el mercado, puesto que sus esfuerzos en ambos lugares tienen los mismos propósitos.

Por muy similares que puedan ser los propósitos, los críticos pueden objetar que las actitudes en las organizaciones no son en absoluto como las que se adoptan en los mercados. En las organizaciones aparece también con frecuencia un elemento emocional o ideológico. ¿Invalida esto prácticamente el argumento ofrecido aquí?



Un tipo de organización sumamente importante, el Estado nacional, servirá para poner a prueba la objeción. El patriotismo es probablemente el motivo no económico más poderoso de la lealtad a la organización en los tiempos modernos. A nuestra época se le llama a veces la era del nacionalismo. Muchas naciones extraen fuerza y unidad adicionales de alguna ideología poderosa, como la democracia o el comunismo, lo mismo que de una religión, lenguaje o herencia cultural común. El Estado no cuenta únicamente con esas fuentes de apoyo poderosas, sino que también es muy importante económicamente. Casi todo gobierno es económicamente beneficioso para sus ciudadanos, ya que la ley y el orden que proporciona son requisito previo de toda actividad económica civilizada. Pero a pesar de la fuerza del patriotismo, del atractivo de la ideología nacional, de los lazos de una cultura común y de lo indispensable que resulta el sistema de ley y orden, en la historia moderna ningún Estado importante ha sido capaz de sostenerse a sí mismo mediante cuotas o contribuciones voluntarias. Las contribuciones filantrópicas no son siquiera una fuente significativa de ingresos para la mayoría de los países. Se requieren los impuestos, que son por definición pagos *obligatorios*. En verdad, como lo indica el viejo adagio, su necesidad es tan cierta como la muerte misma.

Si el Estado, con todos los recursos emocionales de que dispone, no puede financiar sus actividades más básicas y vitales sin recurrir a la obligación, parecería que también las grandes organizaciones privadas podrían tener dificultades para lograr que las personas que forman los grupos cuyos intereses tratan de favorecer hagan voluntariamente las contribuciones necesarias.[19]

La razón de que el Estado no pueda sobrevivir con las cuotas o pagos voluntarios y tenga que recurrir a los impuestos es que los servicios más fundamentales que una nación-Estado proporciona son, en un aspecto im-

19. Los sociólogos, al igual que los economistas, han observado que los motivos ideológicos no son suficientes por sí mismos para provocar el esfuerzo continuado de grandes masas de personas. Max Weber ofrece un ejemplo notable: "En una economía de mercado, toda la actividad económica es emprendida y llevada a cabo por las personas para favorecer sus propios ideales o intereses materiales. Naturalmente, esto es igualmente cierto cuando la actividad económica está orientada hacia los patrones de orden de los grupos corporativos ...

"Incluso si un sistema económico estuviera organizado sobre una base socialista, no habría diferencia fundamental en este respecto... La estructura de intereses y la situación pertinente podrían cambiar; habría otras maneras de favorecer los intereses; pero este factor fundamental seguiría siendo tan relevante como antes. Es cierto desde luego que la acción económica orientada, con bases puramente ideológicas, hacia los intereses de otros sí existe; pero es más cierto aún que las masas no actúan de ese modo, y la experiencia ha enseñado que no pueden hacerlo y jamás lo harán..."

portante,[20] como el precio más alto en un mercado competitivo: deben estar al alcance de todos, si lo están de alguno. Los bienes y servicios básicos y más elementales proporcionados por el gobierno, por ejemplo la defensa y la protección policial, así como el sistema de ley y orden en general, son de naturaleza tal que de ellos disfrutan todos, o prácticamente todos, los habitantes de la nación. Obviamente no sería factible, si fuera posible, negar la protección de los servicios militares, de la policía y de los tribunales a quienes no han pagado voluntariamente su parte de los costos del gobierno; de manera que los impuestos son necesarios. A los beneficios comunes o colectivos proporcionados por los gobiernos, los economistas les llaman normalmente "bienes públicos", y el concepto de bienes públicos es una de las ideas más antiguas e importantes en el estudio de las finanzas públicas. Un bien común, colectivo o público se define aquí como un bien cualquiera tal que, si una persona $X_i$, que forma parte de un grupo $X_1,...,X_i,...,X_n$, lo consume, no puede serle negado a los otros miembros de ese grupo.[21] Dicho de otro modo, aquellos que no compran o no pagan

"En una economía de mercado, el interés por maximizar las utilidades es necesariamente la fuerza impulsora de toda actividad económica". (Weber, págs. 319-320).

Talcott Parsons y Neil Smelser van todavía más allá al postular que en toda la sociedad el "rendimiento" es proporcional a las "recompensas" y "sanciones". Véase su *Economy and Society* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1954), págs. 50-69.

20. Véase, sin embargo, la sección E de este capítulo sobre los grupos "exclusivos" e "inclusivos".

21. Esta sencilla definición enfoca dos puntos que son importantes en el presente contexto. El primero es que la mayoría de los bienes colectivos sólo se pueden definir con respecto a algún grupo específico. Un bien colectivo corresponde a un grupo de personas, otro corresponde a otro grupo; uno puede beneficiar a todo el mundo, otro a dos personas específicas únicamente. Además, algunos bienes son colectivos para los miembros de un grupo y al mismo tiempo son privados para los de otro, porque a algunas personas se les puede impedir que los consuman y a otras no. Pensemos por ejemplo en un desfile, que es un bien colectivo para quienes viven en edificios altos que miran hacia la ruta que sigue al desfile, pero que parece ser un bien privado para quienes sólo pueden verlo comprando boletos para ocupar asientos en las tribunas situadas a lo largo de la ruta. El segundo punto es que, una vez definido el grupo de que se trate, la definición hecha aquí, como la de Musgrave, distingue al bien colectivo en términos de la imposibilidad de excluir a consumidores potenciales del mismo. Se aplica este enfoque porque los bienes colectivos producidos por toda clase de organizaciones parecen ser de naturaleza tal, que normalmente la exclusión no es factible. Sin duda en el caso de algunos bienes colectivos es físicamente posible hacer la exclusión; pero, como Head ha demostrado, no es necesario que la exclusión sea técnicamente imposible; sólo se requiere que sea poco factible o antieconómica. Head ha demostrado también, con toda claridad, que la no exclusión es sólo uno de dos elementos básicos de la idea tradicional de bienes públicos. El otro, señala, es la "unidad de la oferta". Un bien tiene "unidad" si el hecho de ponerlo a disposición de una persona implica que también se puede pro-



alguno de los bienes públicos o colectivos no pueden ser excluidos o impedidos de participar en el consumo de ese bien, como sí pueden serlo cuando se trata de bienes no colectivos.

Los estudiantes de finanzas públicas, sin embargo, han pasado por alto el hecho de que *el logro de cualquier meta común o la satisfacción de cualquier interés común significa que se ha proporcionado un bien público o colectivo a ese grupo.*[22] El hecho mismo de que una meta o finalidad sea *común* en un grupo significa que ninguno de sus miembros queda excluido del beneficio o la satisfacción derivados de su logro. Como se dijo en los primeros párrafos de este capítulo, casi todos los grupos y organizaciones tienen el propósito de servir a los intereses comunes de sus miembros. Como lo expresa R. M. MacIver, "Las personas tienen intereses comunes en el grado en que participan en una causa... que los abarca a todos indivisiblemente".[23] Una característica esencial de la organización es que proporciona un beneficio inseparable y generalizado, de donde resulta que la

porcionar fácil y libremente a otras. El caso opuesto sería el bien público puro de Samuelson, cuya naturaleza es tal que el consumo adicional del mismo por una persona no disminuye la cantidad disponible para otras. De acuerdo con la definición hecha aquí, la unidad no es atributo necesario de un bien público. Como se dirá en otras partes de este capítulo, por lo menos un tipo de bien colectivo considerado aquí no muestra unidad alguna, y pocos tendrán, si es que alguno lo tiene, el grado de unidad necesario para calificar como bien público puro. No obstante, la mayoría de los bienes colectivos que se estudiarán aquí muestran un grado apreciable de unidad. Con respecto a la definición e importancia de los bienes públicos, véase de John G. Head "Public Goods and Public Policy", *Public Finance*, vol. XVII, núm. 3 (1962), 107-219; de Richard Musgrave, *The Theory of Public Finance* (Nueva York: McGraw-Hill, 1959); de Paul A. Samuelson, "The Pure Theory of Public Expenditure", "Diagrammatic Exposition of A Theory of Public Expenditure" y "Aspects of Public Expenditure Theories", en *Review of Economics and Statistics*, XXXVI (noviembre de 1954), 387-390, XXXVII (noviembre de 1955), 350-356, y XL (noviembre de 1958), 332-338. Para conocer algunas opiniones un tanto diferentes acerca de la utilidad del concepto de bienes públicos, véase de Julius Margolis "A Comment on the Pure Theory of Public Expenditure", *Review of Economics and Statistics*, XXXVII (noviembre de 1955), 347-349, y de Gerhard Colm "Theory of Public Expenditures", *Annals of the* American Academy of Political and Social Science, CLXXXIII (enero de 1936), 1-11.

22. No es preciso que un bien público que interesa a un grupo de una sociedad beneficie necesariamente a la sociedad en conjunto. Así como una tarifa podría ser un bien público para la industria que la buscó, la anulación de la tarifa podría ser un bien público para quienes consumen el producto de la industria. Esto es igualmente cierto cuando el concepto de bien público se aplica únicamente a los gobiernos. En el caso de un gasto militar, de una tarifa o de una restricción a la inmigración, que son un bien público para un solo país, también podrían ser un "mal público" para otro país y perjudiciales para la sociedad mundial en conjunto.

23. R. M. MacIver en *Encyclopaedia of the Social Sciences*, VII, 147.

provisión de bienes públicos o colectivos es la función fundamental de las organizaciones en general. Un Estado es antes que nada una organización que proporciona bienes públicos a sus miembros, los ciudadanos, y otros tipos de organizaciones proporcionan análogamente, bienes colectivos a sus miembros.

Así como un Estado no puede sostenerse con las contribuciones voluntarias o vendiendo sus servicios básicos en el mercado, tampoco se pueden sostener otras organizaciones importantes sin imponer alguna sanción u ofrecer algún atractivo, distinto del bien público mismo, que induzca a las personas a ayudar a soportar las cargas de mantenimiento de la organización. El miembro individual de la organización grande típica está en situación análoga a la de la empresa en un mercado perfectamente competitivo o a la del contribuyente en el Estado: sus esfuerzos propios no producirán un efecto perceptible en la situación de su organización, de manera que puede disfrutar de cualquiera de las mejoras conseguidas por otros, haya o no trabajado para apoyar a su organización.

No se sugiere aquí que los Estados u otras organizaciones proporcionan *únicamente* bienes públicos o colectivos. Los gobiernos proporcionan con frecuencia bienes no colectivos, por ejemplo energía eléctrica, y normalmente venden esos bienes en el mercado como lo harían las empresas privadas. Además, como se dirá en otras partes de este estudio, las grandes organizaciones que no pueden hacer obligatoria la membresía *deben también* proporcionar algunos bienes no colectivos, con el fin de ofrecerles a los miembros en potencia un incentivo para afiliarse. De todos modos, los bienes colectivos son los bienes característicos de la organización, ya que los bienes no colectivos ordinarios pueden siempre ser proporcionados por la acción individual. Sólo cuando se trata de finalidades comunes o de bienes colectivos puede ser indispensable la acción organizada o de grupo.[24]

## C. La teoría tradicional de grupos

Hay una teoría tradicional de comportamiento de grupo, la cual supone implícitamente que los grupos y asociaciones privados funcionan de acuerdo con principios totalmente diferentes de los que gobiernan las relaciones entre empresas en el mercado o entre los contribuyentes y el Estado. Esa "teoría de grupo" parece ser uno de los temas que más interesan a muchos

24. No se infiere, sin embargo, que la acción de grupo organizada o coordinada es necesaria *siempre* para obtener un bien colectivo. Véase la sección D de este capítulo, "Grupos Pequeños".



científicos de la política en los Estados Unidos y una preocupación importante de muchos sociólogos y psicólogos sociales.[25] Esa teoría tradicional de grupos, al igual que la mayoría de otras teorías, ha sido desarrollada por diferentes autores con puntos de vista distintos; de manera que inevitablemente se comete una injusticia al tratar de hacer un examen común de esos puntos de vista diferentes. No obstante, los diversos exponentes de la idea tradicional de grupos sí tienen una relación común con el enfoque establecido en el presente estudio. Es por lo tanto apropiado hablar aquí en forma general de una teoría tradicional única, siempre que se haga una distinción entre las dos variantes básicas de esa teoría: la informal y la formal.

En su forma más informal, el punto de vista tradicional es que las organizaciones y grupos privados son ubicuos y que esa ubicuidad se debe a la propensión fundamental de los humanos a formar asociaciones y unirse a ellas. Como lo expresa el famoso filósofo italiano de la política Gaetano Mosca, los hombres tienen un "instinto" para "agruparse y luchar con otros grupos". Ese "instinto", asimismo, "es la causa de la formación de todas las divisiones y subdivisiones que surgen dentro de una sociedad y ocasionan conflictos morales y a veces físicos".[26] Tal vez Aristóteles tenía en mente alguna facultad gregaria similar cuando dijo que el hombre es por naturaleza un animal político.[27] El carácter ubicuo e inevitable de la afiliación a un grupo fue recalcado en Alemania por George Simmel, en uno de los clásicos de la literatura sociológica,[28] y en América por Arthur Bentley, en una de las obras más conocidas sobre ciencia política.[29] Se piensa a menudo que esa tendencia o propensión universal a la unión ha alcanzado su mayor intensidad en los Estados Unidos.[30]

25. Para un estudio de la importancia que tienen los "grupos" de diversas clases y tamaños para la teoría de la política, véase Verba, *Small Groups and Political Behavior;* Truman, *Governmental Process,* y Bentley, *Process of Government.* Para ver ejemplos del tipo de estudio y teoría acerca de los grupos en la sicología social y en la sociología, consúltese *Group Dynamics,* ed. Cartwright and Zander, y *Small Groups,* ed. Hare, Borgatta, and Bales.

26. *The Ruling Class* (Nueva York: McGraw-Hill, 1939).

27. *Politics* I.2.9.1253a. Muchos otros han recalcado también la propensión del ser humano a los grupos. Véase Coyle, *Social Process in Organized Groups;* Robert Lowie, *Social organization* (Nueva York: Rinehart & Co., 1948); Truman, especialmente las págs. 14-43.

28. Georg Simmel, *Conflict and the web of Group Affiliations,* trad. Kurt Wolff y Reinhard Bendix (Glencoe, Ill.: Free Press, 1950).

29. Bentley, *Process of Government.*

30. Alexis de Tocqueville, *Democracy in América* (Nueva York: New American Library, 1956), James Bryce, *The American Commonwealth,* 4a. ed. (Nueva York: Macmillan, 1910), Charles A. Beard y Mary R. Beard, *The Rise of American Civilization,*

También la variante formal del punto de vista tradicional recalca la universalidad de los grupos; pero no comienza con ningún "instinto" o "tendencia" a unirse a grupos. Trata más bien de explicar las asociaciones de nuestro tiempo y la afiliación a grupos como un aspecto de la evolución de las sociedades industriales modernas, nacidas de las sociedades "primitivas" que las precedieron. Comienza con el hecho de que los "grupos primarios"[31] (tan pequeños que cada uno de sus miembros tiene relaciones cara a cara con los demás), como la familia y los grupos de parientes, predominan en las sociedades primitivas. Talcott Parsons sostiene que "es bien sabido que en muchas sociedades primitivas, en cierto sentido, el parentesco 'domina' la estructura social; hay pocas estructuras concretas en que la participación sea independiente de la consanguinidad".[32] Sólo las unidades del tipo familiar o consanguíneo representan los intereses del individuo. R.M. MacIver lo describe así en la *Encyclopaedia of the Social Sciences:* "En las condiciones más simples de la sociedad, la expresión social de los intereses era principalmente el grupo de casta o clase, de edad, de parentesco, de vecindad u otras solidaridades no organizadas o vagamente organizadas".[33] En condiciones "primitivas", las pequeñas unidades de tipo familiar representan toda la "interacción" humana.

Pero, dicen esos teóricos sociales, a medida que la sociedad se desarrolla hay diferenciación estructural: surgen nuevas asociaciones que asumen algunas de las funciones que la familia había desempeñado anteriormente. "A medida que las funciones sociales desempeñadas por la institución familiar han declinado en nuestra sociedad, algunos de esos grupos secundarios, por ejemplo los sindicatos, han alcanzado un ritmo de interacción que iguala o supera al de ciertos grupos primarios".[34] Con palabras de Parsons, "Es indudable que en las sociedades más 'avanzadas' una parte mucho más importante es desempeñada por estructuras no consanguíneas como son los Estados, las iglesias, las empresas comerciales más importantes, las universidades y las sociedades profesionales. . . El proceso

ed. rev. (Nueva York: Macmillan, 1949), págs. 761-762, y Daniel Bell, *The End of Ideology* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1960), esp. la pág. 30.

31. Charles H. Cooley, *Social Organization* (Nueva York: Charles Scribner's Sons, 1909), George C. Homans, *The Human Group* (Nueva York: Harcourt, Brace, 1950), pág. 1; Verba, págs. 11-16.

32. Talcott Parsons y Robert F. Bales, *Family* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1955), pág. 9. Véase también Talcott Parsons, Robert F. Bales y Edward A. Shils, *Working Papers Theory of Action* (Glencoe, Ill.: Free Press, 195[illegible]).

33. MacIver en *Encyclopaedia of the Social Sciences*, VII, 144-148, esp. la 147. Ver también Truman, pág. 25.

34. Truman, págs. 35-36. Ver también Eliot Chapple y Carlton Coon, *Principles of Anthropology* (Nueva York: Henry Holt, 1942).



mediante el cual las unidades no consanguíneas adquirieron importancia fundamental en la estructura social implica inevitablemente una 'pérdida de funciones' por parte de algunas y hasta todas las unidades consanguíneas".[35] Si eso es cierto y si, como sostiene MacIver, "la distinción estructural más marcada entre una sociedad primitiva y una sociedad civilizada es la escasez de asociaciones específicas en una y su multiplicidad en la otra",[36] parecería entonces que en la sociedad moderna la asociación grande es en alguna forma equivalente al grupo pequeño de la sociedad primitiva y que la asociación moderna grande y el grupo primitivo pequeño deben ser explicados en términos de una misma fuente o causa fundamental.[37]

¿Cuál es entonces la fuente primordial, tanto de los pequeños grupos primarios de las sociedades primitivas como de las grandes asociaciones voluntarias de los tiempos modernos? Los defensores de la variante formal de la teoría han dejado ese punto implícito y poco claro. Podría ser el supuesto "instinto" o "tendencia" a formar asociaciones y unirse a ellas, que es el sello de la variante informal del punto de vista tradicional. Esa predilección por formar grupos y unirse a ellos se manifestaría entonces en los pequeños grupos familiares y consanguíneos de las sociedades primitivas y en las grandes asociaciones voluntarias de las sociedades modernas. Sin embargo, esta interpretación sería probablemente injusta para muchos de los teóricos que aceptan la variante formal de la teoría tradicional, porque sin duda muchos de ellos no estarían de acuerdo con teoría alguna de "instintos" o "propensiones". Comprenden seguramente que no se ofrece ninguna explicación cuando se dice que la membresía en las asociaciones se debe a un "instinto" de pertenecer. Esto simplemente agrega una pa-

35. Parsons y Bales. Ver también Bernard Barber, "Participation and Mass Apathy in Associations", en *Studies in Leadership*, ed. Alvin W. Gouldner (Nueva York: Harper, 1950), págs. 477-505, y Neil J. Smelser, *Social Change in the Industrial Revolution* (Londres: Routledge & Kegan Paul, 1959).

36. MacIver en *Encyclopaedia of the Social Sciences*, VII, 144-148, esp. la 147. Ver también Louis Wirth, "Urbanism as a Way of Life", *American Journal of Sociology*, XLIV (julio de 1938), 20; Walter Firey, "Coalition and Schism in a Regional Conservation Program", *Human Organization*, XV (Invierno de 1957), 17-20; Herbert Goldhamer, "Social Clubs", en *Development of Collective Enterprise*, ed. Seba Eldridge (Lawrence: University of Kansas Press, 1943), pág. 163.

37. Para una interpretación diferente de la asociación voluntaria véase Oliver Garceau, *The Political Life of the American Medical Association* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1941), pág. 3: "Con el advenimiento de la intervención y el control políticos, particularmente en la economía, se hizo evidente que la creación de políticas no se podía limitar al voto o a la legislación. Para llenar el hueco recurrió al grupo voluntario no sólo la persona que se sentía sola, sino también el gobierno que se consideraba ignorante".

labra, no da una explicación. Cualquier acción del hombre se puede atribuir a un instinto o propensión a esa clase de acción; pero eso no agrega nada a nuestro conocimiento. Si los instintos o propensiones a unirse a grupos se dejan a un lado como carentes de sentido, ¿cuál podría ser entonces la fuente de los grupos y asociaciones ubicuos, grandes y pequeños, postulada por la teoría tradicional? Probablemente algunos de los teóricos tradicionalistas estaban pensando en términos "funcionales"; es decir, de las funciones que los grupos o asociaciones de tipos y tamaños diferentes pueden realizar. En las sociedades primitivas, los pequeños grupos primarios predominaron porque eran los más adecuados (o por lo menos suficientes) para desempeñar ciertas funciones para la gente de esas sociedades, mientras que en las sociedades modernas, en cambio, se supone que las grandes asociaciones predominan porque en las condiciones de ahora sólo ellas son capaces (o son más capaces) de realizar ciertas funciones útiles para la gente de esas sociedades. La asociación voluntaria grande, por ejemplo, podría entonces explicarse por el hecho de que realizó una función (o sea, satisfizo una demanda, favoreció un interés o atendió una necesidad) para algún grupo numeroso de personas, función que los grupos pequeños no habrían podido realizar (o hacerlo igual de bien) en circunstancias modernas. Esa demanda o interés constituye un incentivo para la formación y conservación de la asociación voluntaria.

Es característico de la teoría tradicional, en todas las formas que adopta, el que la participación en las asociaciones voluntarias es prácticamente universal, y que tanto los grupos pequeños como las grandes organizaciones tienden a atraer miembros por las mismas razones. La variante informal de la teoría supuso una propensión a pertenecer a grupos, sin hacer distinciones entre grupos de tamaño diferente. Aunque a la variante más refinada se le puede dar crédito por haber hecho una distinción entre las funciones que pueden ser realizadas mejor por los grupos pequeños y las que pueden ser desempeñadas mejor por las grandes asociaciones, de todos modos supone que, cuando se requiere una asociación grande, ésta tenderá a surgir y atraer miembros, como lo hará también un grupo pequeño cuando haya necesidad de él. Así pues, en la medida en que la teoría tradicional haga una distinción cualquiera entre los grupos pequeños y grandes, lo hace aparentemente con respecto a la escala de las funciones que realizan, no al grado de su éxito en la realización de esas funciones ni a su capacidad para atraer miembros. Supone que los grupos grandes y los pequeños difieren en grado, pero no en clase.

¿Es cierto eso? ¿Será verdad que los pequeños grupos primarios y las grandes asociaciones atraen miembros en la misma forma, que son más o menos igual de eficientes al realizar sus funciones y que únicamente



difieren en tamaño pero no en carácter básico? Esa teoría tradicional es puesta en duda por los estudios empíricos que demuestran que la persona media, de hecho, típicamente *no* pertenece a grandes asociaciones voluntarias, y que la afirmación de que el norteamericano típico es un "participante" es en gran medida un mito.[38] Vale la pena por lo tanto preguntar si realmente es cierto que no hay relación entre el tamaño de un grupo y su coherencia, su eficiencia o su atractivo para los miembros en potencia, y si existe alguna relación entre el tamaño de un grupo y los incentivos individuales para contribuir al logro de sus metas. Hay preguntas que deben ser contestadas antes de que la teoría tradicional de los grupos pueda ser correctamente evaluada. Lo que hay que conocer, según el sociólogo alemán George Simmel, es "la relación que tiene el número de personas asociadas con la forma de vida social".[39]

Un obstáculo que aparentemente se opone a todo argumento en el sentido de que los grupos grandes y pequeños funcionan de acuerdo con principios fundamentalmente diferentes es el hecho, recalcado antes, de que todo grupo u organización, grande o pequeño, trabaja por algún beneficio colectivo que por su naturaleza misma beneficiará a todos los miembros del grupo en cuestión. Si bien todos ellos tienen por lo tanto un interés común en obtener ese beneficio colectivo, no tienen un interés común por pagar el costo de obtención de ese bien colectivo. Cada uno preferirá que los demás paguen todo el costo, y normalmente recibirá cualquier beneficio logrado haya o no pagado una parte del costo. Si esto es una característica fundamental de todos los grupos u organizaciones que tienen una finalidad económica, parece poco probable que las grandes organizaciones difieran mucho de las pequeñas y que un servicio colectivo se le preste a un grupo pequeño con más razón que a uno grande. Sin embargo, uno no puede evitar el sentir intuitivamente que los grupos suficientemente pequeños podrán a veces proveerse de bienes públicos.

Esta cuestión no puede ser resuelta satisfactoriamente sin hacer un estudio de los costos y los beneficios de los cursos de acción alternativos al alcance de las personas que forman parte de grupos de diferentes

38. Murray Hausknecht, *The Joiners - A Sociological Description of Voluntary Association Membership in the United States* (Nueva York: Bedminster Press, 1962); Mirra Komaravsky, "The Voluntary Associations of Urban Dwellers", *American Sociological Review*, XI (diciembre de 1946), 686-698; Floyd Dotson, "Patterns of Voluntary Membership Among Working Class Families", *American Sociological Review*, XVI (octubre de 1951), 687; John C. Scott, Jr., "Membership and Participation in Voluntary Associations", *American Sociological Review*, XXII (junio de 1957), 315.

39. Georg Simmel, *The Sociology of Georg Simmel*, trad. Kurt H. Wolff (Glencoe, Ill.: Free Press (1950), pág. 87.

tamaños. La sección siguiente de este capítulo contiene ese estudio. La naturaleza de la cuestión es tal, que es preciso emplear algunos de los instrumentos del análisis económico. En la sección que sigue se encontrará una pequeña cantidad de matemáticas que, aunque son extremadamente rudimentarias, podrán por supuesto resultarles poco claras a los lectores que jamás hayan estudiado ese tema. Además, algunos puntos de la sección siguiente se refieren a los grupos oligopolistas del mercado, y las referencias al oligopolio sólo podrán interesarle al economista. Por lo tanto, algunas de las ideas generales de esa sección serán explicadas en una forma intuitivamente plausible, aunque vaga e imprecisa, en el resumen "no técnico" de la sección D, para comodidad de quienes deseen pasar por alto la mayor parte de la sección que sigue.

## D. Grupos pequeños

La dificultad para analizar la relación entre el tamaño del grupo y el comportamiento de la persona que forma parte de él se debe en parte al hecho de que cada uno de los miembros puede asignarle un valor diferente al bien colectivo que el grupo desea. Además, cada grupo que desea un bien colectivo encara una función de costo diferente. No obstante, una cosa que será válida en todos los casos es que la función de costo total irá en aumento, porque los bienes colectivos son sin duda igual que los no colectivos en el sentido de que, mientras más se tome del bien, más altos serán los costos totales. También será cierto sin duda, prácticamente en todos los casos, que los costos iniciales o los fijos serán importantes. A veces, un grupo tiene que establecer una organización formal para poder obtener un bien colectivo, y el costo de establecerla implica que la primera unidad del bien colectivo que se obtenga será relativamente costosa. Incluso cuando no se requiera organización o coordinación, la irregularidad u otras características técnicas de los bienes públicos mismos garantizará que la primera unidad de un bien colectivo será desproporcionadamente costosa. Toda organización encontrará también que, a medida que sus demandas aumentan más allá de cierto punto y se llegue a considerarlas como "excesivas", la resistencia y el costo de las unidades adicionales del bien colectivo aumentan desproporcionadamente. En suma, el costo $(C)$ estará en función del ritmo o nivel $(T)$ al cual se obtiene el bien colectivo $(c = f(T))$, y las curvas de costo medio tendrán la forma de U convencional.

Un punto resulta evidente de inmediato. Si hay alguna cantidad de un bien colectivo que pueda ser obtenida a un costo suficientemente bajo en relación con su beneficio y que algún miembro del grupo de que se trate pudiera proporcionarse por sus propios medios, se podrá suponer que el



bien colectivo será proporcionado. El beneficio total será entonces tan grande en relación con el costo total, que la parte que le toque a una sola persona excederá al costo total.

Una persona obtendrá alguna parte del beneficio total del grupo, parte que dependerá del número de personas en el grupo y de qué tanto se beneficiará la persona con el bien en relación con los demás miembros. El beneficio total del grupo dependerá del ritmo o nivel al cual se obtenga el bien colectivo $(T)$, y del tamaño del grupo $(S_g)$, que no sólo depende del número de personas que lo forman sino también del valor que tenga una unidad del bien colectivo para cada uno de los miembros. Esto se podría ejemplificar de modo más sencillo considerando un grupo de propietarios de fincas que presionan para lograr una rebaja del impuesto predial. El beneficio total para el grupo dependerá del "tamaño" $(S_g)$ del grupo, es decir, del valor total estimado de las fincas de todo el grupo, y de la proporción o nivel $(T)$ de la rebaja del impuesto por dólar de valor estimado de las propiedades. Para un miembro individual, el beneficio dependerá de la "fracción" $(F_i)$ que le corresponda del beneficio del grupo. Al beneficio del grupo $(S_gT)$ se le podría llamar también $V_g$, por el "valor" que tiene para el grupo, y al beneficio de la persona $V_i$, por el "valor" que representa para el miembro individual. La "fracción" $(F_i)$ sería entonces igual a $V_i/V_g$ y el beneficio para la persona sería $F_iS_gT$. La ventaja $(A_i)$ que un miembro cualquiera $i$ lograría obteniendo una cantidad cualquiera del bien colectivo o de grupo vendría a ser el beneficio personal $(V_i)$ menos el costo $(c)$.

Lo que un grupo haga dependerá de lo que hagan las personas que lo forman, y lo que éstas hagan dependerá de las ventajas relativas que para ellas ofrezcan los cursos de acción alternativos. De manera que lo primero que se debe hacer, ahora que se han aislado las variables pertinentes, es considerar el beneficio o la pérdida individual derivados de la compra de cantidades diferentes del bien colectivo. Esto dependerá de la manera en que la ventaja para la persona $(A_i = V_i - C)$ varíe con las variaciones de $T$, es decir, dependerá de

$$dA_i/dT = dV_i/dT - dC/dT.$$

Para un máximo, $dA_i/dT = 0$.[40] Puesto que $V_i = F_iS_gT$, y se supone, por ahora, que $F_i$ y $S_g$ son constantes,[41]

40. Se deben satisfacer también las condiciones de segundo orden para un máximo; es decir, $d^2A_i/dT^2 < 0$,

41. En los casos en que $F_i$ y $S_g$ no son constantes, el máximo está dado cuando

$$d(F_iS_gT)/dT - dC/dT = 0$$

$$F_iS_g + F_iT(dS_g/dT) + S_gT(dF_i/dT) - dC/dT = 0.$$

$$d(F_i S_g T)/dT - dC/dT = 0$$
$$F_i S_g - dC/dT = 0.$$

Esto indica la cantidad del bien colectivo que una persona compraría actuando independientemente si comprara algo. A este resultado se le puede dar un significado basado en el sentido común. Puesto que el punto óptimo se halla cuando

$$dA_i/dT = dV_i/dT - dC/dT = 0$$

y puesto que $dV_i/dT = F_i(dV_g/dT)$

$$F_i(dV_g/dT) - dC/dT = 0$$
$$F_i(dV_g/dT) = dC/dT.$$

Significa que la cantidad óptima de un bien colectivo que una persona va a obtener, si ha de obtener algo, se encuentra cuando la proporción de beneficio para el grupo, multiplicada por la fracción de ese beneficio que la persona obtiene, es igual a la tasa de incremento del costo total del bien colectivo. Dicho de otro modo, la tasa de beneficio para el grupo ($dV_g/dT$) debe exceder a la tasa de incremento del costo ($dC/dT$) por el mismo múltiplo en que el beneficio del grupo excede al beneficio de la persona en cuestión ($1/F_i = V_g/V_i$).[42]

Pero lo que más importa *no* es qué tanto del bien colectivo se proporcionará si es que se obtiene alguno, sino más bien si se proporcionará *algo* del bien colectivo. Resulta claro que, en el punto óptimo de la persona que actúa independientemente, el bien colectivo o de grupo será supuestamente proporcionado si $F_i > C/V_g$.

Porque si

$$F_i > C/V_g$$
$$V_i/V_g > C/V_g$$

entonces

$$V_i > C.$$

Así pues, si $F_i > C/V_g$, el beneficio para una persona por ver que se proporcione el bien colectivo excederá al costo. Quiere decir que se supone que el bien colectivo será proporcionado si su costo es, en el punto óptimo de cualquier miembro del grupo, tan pequeño en relación con el beneficio del grupo en conjunto proveniente de ese bien colectivo, que el beneficio total excede al costo total en cantidad igual o mayor a aquella en que el beneficio del grupo excede al beneficio de la persona.

42. Se podría hacer la misma observación concentrando la atención en las funciones de costo y beneficio de la persona únicamente y pasando por alto los beneficios para el grupo; pero esto apartaría la atención de la finalidad principal del análisis, que es estudiar la relación entre el tamaño del grupo y la probabilidad de que se le proporcione un bien colectivo.



Resumiendo, la regla es que se supone que un bien colectivo será proporcionado si, cuando los beneficios que el grupo obtiene del bien colectivo están *aumentando* a razón de $1/F_i$ veces la *tasa* de aumento del costo total de proporcionar ese bien (es decir, cuando $dV_g/dT = 1/F_i(dC/dT)$, el beneficio total para el grupo es un múltiplo del costo de ese bien, mayor que la proporción en que los beneficios del grupo lo son con respecto a los beneficios de la persona en cuestión (es decir, $V_g/C > V_g/V_i$).

El grado de generalidad de la idea básica del modelo que antecede se puede ilustrar aplicándolo a un grupo de empresas en un mercado. Considérese una industria que produce un producto homogéneo y supóngase que las empresas que forman parte de esa industria tratan *independientemente* de maximizar las utilidades. Para simplificar, supondremos también que los costos marginales de producción son de cero. Para evitar la adición de nuevos símbolos y para lograr la aplicabilidad del análisis anterior, supondremos que $T$ representa ahora el precio, que $S_g$ representa el volumen físico de las ventas del grupo o industria y que $S_i$ representa el tamaño o volumen físico de las ventas de la empresa *i*. $F_i$ sigue indicando la "fracción" del total que corresponde a la empresa o miembro individual del grupo. Indica ahora la fracción de las ventas totales del grupo o industria que le corresponde a la empresa i en un momento dado: $F_i = S_i/S_g$. El precio, $T$, afectará a la cantidad vendida por la industria en una medida dada por la elasticidad de la demanda, $E$. La elasticidad $E = -T/S_g(dS_g/dT)$, y de esto se deriva una expresión conveniente para la pendiente de la curva de demanda $dS_g/dT$: $dS_g/dT = -ES_g/T$. Sin costos de producción, la producción óptima para una empresa estará dada cuando

$$dA_i/dT = d(S_iT)/dT = 0$$
$$S_i + T(dS_i/dT) = 0$$
$$F_iS_g + T(dS_i/dT) = 0.$$

Aquí, cuando se supone que la empresa actúa independientemente, o sea que no espera reacción alguna de las otras empresas, $dS_i = dS_g$, por lo tanto

$$F_iS_g + T(dS_g/dT) = 0$$

y puesto que $dS_g/dT = -ES_g/T$,

$$F_iS_g - T(ES_g/T) = 0$$
$$S_g(F_i - E) = 0.$$

Esto únicamente puede suceder cuando $F_i = E$. Sólo cuando la elasticidad de la demanda para la industria sea menor o igual que la fracción de la producción de la industria aportada por una empresa en particular tendrá esa empresa algún incentivo para restringir su producción. Una empresa que esté decidiendo si restringirá o no su producción con el fin de dar lugar a un precio más alto medirá el costo o la pérdida de la producción a que renuncia comparándolos con los beneficios que obtiene del "bien colectivo" (el precio más alto). La elasticidad de la demanda es una medida de eso. Si $F_i$ es igual a $E$, significa que la elasticidad de la demanda de la industria es igual que la proporción de la producción de la industria que corresponde a la empresa en cuestión. Si la elasticidad de la demanda es, digamos, 1/4, significa que una reducción del 1 por ciento en la producción dará lugar a un aumento del 4 por ciento en el precio, de donde resulta obvio que, si una determinada empresa tiene una cuarta parte de la producción total de la industria, deberá dejar de aumentar, o de restringir, su propia producción. Si en una industria hubiera, digamos, mil empresas de tamaño igual, la elasticidad de la demanda del producto de la industria tendría que ser 1/1000 o menos para que hubiera alguna restricción de la producción. De manera que no hay utilidades en equilibrio en una industria con un número de empresas verdaderamente grande. Una empresa maximizadora de utilidades comenzará a restringir su producción, es decir, comenzará a actuar en forma consecuente con los intereses de la industria en conjunto, cuando la tasa a la cual aumenta el beneficio del grupo a medida que se proporciona más $T$ (precio más alto) sea $1/F_i$ veces tan grande como la tasa a la cual aumenta el costo total de la restricción de la producción. Es el mismo criterio para el comportamiento orientado hacia el grupo aplicado en el caso más general que anteriormente se explicó.

Este análisis de un mercado es idéntico al ofrecido por Cournot.[43] Eso no debe sorprender, porque la teoría de Cournot es esencialmente un caso especial de una teoría más general de la relación que existe entre los intereses del miembro de un grupo y los intereses del grupo en conjunto. La teoría de Cournot puede ser considerada como un caso especial del análisis desarrollado aquí. La solución de Cournot se reduce por lo tanto a la afirmación, basada en el sentido común, de que una empresa sólo actuará para mantener alto el precio del producto que su industria vende cuando el costo total de mantener alto el precio no sea mayor que su parte del beneficio que la industria obtiene con el precio más alto. La teoría de Cournot es, al igual

43. Augustin Cournot, *Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth*, trad. Nathaniel T. Bacon (Nueva York: Macmillan, 1897), especialmente el cap. VII, págs. 79-90.



que el análisis de la acción de grupo fuera del mercado, una que pregunta cuándo es conveniente para los intereses de una unidad individual que forma parte de un grupo actuar en favor del interés del grupo en conjunto.

El caso de Cournot es en un respecto más sencillo que la situación del grupo fuera del mercado, tema principal de este estudio. Cuando un grupo busca un bien colectivo ordinario, más bien que un precio más alto mediante la restricción de la producción, encuentra, como se dijo en el primer párrafo de esta sección, que la primera unidad del bien colectivo obtenido será más costosa por unidad que algunas unidades posteriores de ese bien. Esto se debe a la irregularidad y a otras características técnicas de los bienes colectivos y a que algunas veces puede ser necesario crear una organización para obtener el bien colectivo. Esto llama la atención hacia el hecho de que hay dos preguntas distintas que la persona que pertenece a un grupo fuera del mercado debe considerar. Una es si el beneficio total que obtendría proporcionando alguna parte del bien colectivo excedería al costo total de esa parte del bien. La otra es qué tanto del bien colectivo debería proporcionar, si ha de proporcionar alguno, y aquí la respuesta depende por supuesto de la relación entre los costos y beneficios marginales, más bien que totales.

Análogamente, hay también dos preguntas distintas que deben ser contestadas acerca del grupo en conjunto. No basta con saber si un grupo pequeño se procurará un bien colectivo. También es necesario determinar si la cantidad del bien colectivo que un grupo pequeño obtendrá, si obtiene alguno, tenderá a ser óptimo de Pareto para el grupo en conjunto. Es decir, ¿se maximizará el beneficio del grupo? La cantidad óptima de un bien colectivo que el grupo en conjunto obtendrá, si ha de obtener alguno, vendrá dada cuando el beneficio para el grupo esté aumentando en igual proporción que el costo del bien colectivo, o sea, cuando $dV_g/dT = dC/dT$. Puesto que, como ya se demostró, cada persona del grupo tendría un incentivo para proporcionar más del bien colectivo hasta que $F_i(dV_g/dT = dC/dT)$, y puesto que $\sum F_i = 1$, parecería a primera vista que la suma de lo que los miembros individuales aportarían actuando independientemente alcanzará el óptimo del grupo. Parecería también que cada miembro del grupo soportaría entonces una fracción, $F_i$, de la carga o costo total, de manera que la carga de proporcionar el bien público sería compartida en forma "correcta" en el sentido de que el costo será compartido en igual proporción que los beneficios.

Pero no es así. Normalmente, la provisión del bien colectivo será notablemente subóptima y la distribución de la carga será altamente arbitraria. Eso se debe a que la cantidad de bien colectivo que la persona obtiene para sí misma les tocará también automáticamente a las demás. De

la definición del bien colectivo se desprende que una persona no puede excluir a las otras del grupo de los beneficios de esa cantidad del bien público que proporciona para sí misma.[44] Quiere decir que ningún miembro del grupo tendrá independientemente un incentivo para proporcionar una parte cualquiera del bien colectivo una vez que esté disponible la cantidad que sería comprada por el miembro del grupo que tenga la $F_i$ más grande. Esto sugiere que, así como los grandes grupos tienen tendencia a no procurarse ningún bien colectivo, *en los grupos pequeños hay una tendencia a la provisión menos que óptima de bienes colectivos*. La suboptimalidad será más grave mientras más pequeña sea la $F_i$ de la persona "mayor" del grupo. *Puesto que mientras más grande sea el número de miembros del grupo, siendo todo lo demás igual, más pequeña será la $F_i$, mientras más personas sean más grave será la suboptimalidad.* Evidentemente, entonces, los grupos con un gran número de miembros actuarán por lo general con menos eficiencia que los menos numerosos.

Sin embargo, no basta con considerar únicamente el número de personas o unidades de un grupo, porque la $F_i$ de cualquiera de los miembros no sólo dependerá de cuántos son sino también del "tamaño" *($S_i$)* del miembro individual, es decir, de la medida en que saldrá beneficiado por un nivel dado de provisión del bien colectivo. El propietario de grandes posesiones ahorrará más con una cierta reducción de los impuestos que aquel que sólo posee una modesta vivienda y, siendo todo lo demás igual, tendrá una $F_i$ más grande.[45] Un grupo compuesto de miembros cuyas $S_i$ sean desiguales, y que tienen por lo tanto $F_i$ desiguales, mostrarán menos tendencia a la suboptimalidad (y tendrán más probabilidades de procurarse

44. En lo que resta de esta sección será conveniente y útil suponer que cada miembro del grupo recibe la misma cantidad del bien público. Así ocurre de hecho siempre que el bien colectivo es un "bien público puro" como lo concibe Samuelson. Sin embargo, esta suposición es más rigurosa de lo que normalmente se requiere. Un bien público puede ser consumido en cantidades desiguales por diferentes personas y ser, no obstante, un bien público total en el sentido de que el consumo por parte de una sola persona no disminuye en forma alguna el de las demás. E incluso cuando el consumo adicional por una persona dé lugar a reducciones marginales de la cantidad disponible para otras, las conclusiones cualitativas de que habrá suboptimalidad y carga desproporcionada seguirán siendo válidas.

45. Las diferencias de tamaño pueden tener también alguna importancia en las situaciones de mercado. La empresa más grande obtendrá una fracción mayor del beneficio total, derivado de un precio más alto, que una empresa pequeña, y tendrá por lo tanto más incentivo para restringir la producción. Esto sugiere que la competencia de unas pocas empresas grandes entre las muchas pequeñas, contrariamente a lo que opinan algunos, puede dar lugar a una mala asignación grave de los recursos. Para un punto de vista diferente a este respecto, véase Willard D. Arant, "The Competition of the Few among the Many", *Quarterly Journal of Economics*, LXX (agosto de 1956), 327-345.



alguna cantidad de bien colectivo) que otro grupo por lo demás idéntico compuesto de miembros de tamaño igual.

Como ninguno tiene un incentivo para procurarse más del bien colectivo, una vez que el miembro con la $F_i$ más grande ha obtenido la cantidad que desea, es cierto también que la distribución de la carga de proporcionar el bien público en un grupo pequeño *no* estará en proporción con los beneficios conferidos por el bien colectivo. El miembro que tenga la $F_i$ más grande soportará una parte desproporcionada de la carga.[46] Por lo que se refiere a los grupos pequeños con intereses comunes, *hay una tendencia sistemática a la "explotación"[47] de los grandes por los pequeños.*

El comportamiento de los grupos pequeños interesados en los bienes colectivos puede ser a veces muy complejo, mucho más de lo que sugieren los párrafos que anteceden.[48] Hay ciertos arreglos institucionales y supuestos conductuales que no siempre darán lugar a la suboptimalidad y

46. El estudio que aparece en el texto es demasiado breve y sencillo para hacer plena justicia a algunos siquiera de los casos más comunes. En el que posiblemente es el caso más común, o sea aquel en que el bien colectivo *no es* un pago en dinero a cada miembro de algún grupo ni algo que cada uno pueda vender por dinero, los miembros deben comparar el costo adicional de otra unidad del bien colectivo con la "utilidad" adicional que obtendrían de una unidad más de ese bien. No podrían, como se supone en el texto, comparar simplemente un costo en dinero con un rendimiento en dinero, y por lo tanto habría que usar también en el análisis las curvas de indiferencia. La tasa marginal de sustitución no sólo resultaría afectada por el hecho de que el gusto por las unidades adicionales del bien colectivo disminuirían a medida que se consumiera más del bien, sino también por los efectos en el ingreso. Estos últimos inducirían a un miembro del grupo que hubiera sacrificado una cantidad desproporcionada de su ingreso para obtener el bien público a valorar su ingreso en más de como lo habría hecho de haber obtenido el bien colectivo, sin costo, de los demás miembros del grupo. En cambio, quienes no hubieran soportado carga alguna por la obtención del bien colectivo de que disfrutan encontrarían que sus ingresos reales son más elevados, y, a menos que el bien colectivo sea un bien inferior, esa ganancia en el ingreso real fortalecería su demanda por el bien colectivo. Esos efectos en el ingreso tenderían a impedir que el miembro más importante del grupo soportara *toda* la carga del bien colectivo (como lo haría en el caso mucho más sencillo considerado en el texto). Agradezco a Richard Zeckhauser que haya llamado mi atención hacia la importancia de los efectos en el ingreso en este contexto.

47. Las insinuaciones morales de la palabra "explotación" son desafortunadas. De un análisis puramente lógico no se pueden sacar conclusiones morales generales. Sin embargo, como la palabra "explotación" se emplea comúnmente para describir las situaciones en las cuales hay desproporción entre los beneficios y los sacrificios de diferentes personas, resultaría pedante emplear aquí una palabra distinta.

48. En primer lugar, el argumento presentado en el texto supone un comportamiento independiente y pasa por alto la interacción estratégica o negociación que es posible en los grupos pequeños. Como se dirá más adelante en este capítulo, la interacción estratégica es por lo general mucho menos importante en los grupos ajenos al mercado que buscan bienes colectivos que entre los grupos de empresas en el mercado. E incluso

desproporción descritas en los párrafos anteriores. Cualquier análisis adecuado de la tendencia a la provisión menos que óptima de bienes colectivos y hacia la participación desproporcionada en las cargas de su obtención resultaría demasiado largo para incorporarlo cómodamente a este estudio, que se ocupa principalmente de los grandes grupos y sólo habla de los pequeños con el fin de comparar. El problema de los grupos pequeños que buscan bienes colectivos es de alguna importancia teórica,[49] y prácticamente no ha sido tratado suficientemente en los libros, de manera que será analizado con más detalle en futuros artículos. En el resumen no técnico de esta sección se mencionarán algunos casos específicos a cuyo estudio se puede aplicar el presente enfoque de los grupos y organizaciones pequeños.

Las condiciones necesarias para la provisión óptima de un bien colectivo mediante la acción voluntaria e independiente de los miembros de un grupo se pueden no obstante exponer en forma muy simple. El costo marginal de las unidades adicionales del bien colectivo debe ser compartido exactamente en la misma proporción que los beneficios adicionales. Sólo

---

cuando hay negociación, a menudo sucederá que habrá disparidad de poder de negociación, lo cual dará lugar más o menos a los mismos resultados que se describen en el texto. Cuando un miembro de un grupo, con una $F_i$ grande, negocia con un miembro cuya $F_i$ es pequeña, todo lo que puede hacer es amenazar al miembro más pequeño diciendo: "Si no proporcionas más del bien colectivo, yo proporcionaré menos y tú estarás entonces en peor situación que ahora". Sin embargo, cuando el miembro importante restringe su compra del bien público sufrirá *más* que el miembro menos importante, simplemente porque su $F_i$ es mayor. De manera que su amenaza no resultará creíble. Otro factor que influye en la misma forma es que la cantidad máxima de provisión de un bien colectivo que una buena negociación puede obtener del miembro más pequeño es menor que la cantidad que una negociación exitosa puede lograr del miembro importante. Quiere decir que este último, incluso negociando bien, tal vez no ganará lo suficiente para justificar los riesgos u otros costos de negociar, mientras que el más pequeño, en cambio, encontrará que el beneficio proveniente de una buena negociación es grande en comparación con los costos que le corresponden de la misma. El problema de la negociación es por supuesto más complejo que eso; pero de todos modos resulta claro que la negociación conducirá normalmente a los mismos resultados que las fuerzas explicadas en el texto.

49. La famosa "teoría voluntaria del intercambio público", de Erik Lindahl, puede, según creo, ser enmendada y ampliada en forma útil con ayuda del análisis bosquejado en el texto. Agradezco a Richard Musgrave que llamara mi atención hacia el hecho de que la teoría de Lindahl y el enfoque seguido en este estudio deben de estar muy relacionados. Pero él ve esa relación en forma diferente. Para los análisis de la teoría de Lindahl véase de Richard Musgrave "The Voluntary Exchange Theory of Public Economy", *Quarterly Journal of Economics*, LIII (febrero de 1939), 213-237; de Leif Johansen "Some Notes on the Lindahl Theory of Determination of Public Expenditures", *International Economic Review*, IV (septiembre de 1963), 346-358; de John G. Head "Lindahl's Theory of the Budget", *Finanzarchiv*, XXIII (octubre de 1964), 421-454.



así encontrará cada miembro que sus propios costos y beneficios marginales son iguales, al mismo tiempo que el costo marginal total iguala al beneficio total o marginal sumado. Si los costos marginales son compartidos en *cualquier* otra forma, la cantidad del bien colectivo proporcionado será *menos que óptima*.[50] A primera vista podría parecer que si algunas asignaciones del costo dan lugar a una provisión menos que óptima de un bien colectivo, entonces algunas otras asignaciones darían lugar a una provisión más que óptima de ese bien; pero no es así. En cualquier grupo en el que la participación es voluntaria, el miembro o miembros cuya parte del costo marginal exceda a su parte de beneficios adicionales dejarán de contribuir al logro del bien colectivo *antes* de que se haya alcanzado el óptimo del grupo, y no hay arreglo concebible con el cual *algún* miembro no tenga un costo marginal mayor que su parte del beneficio marginal, excepto aquel en que cada miembro del grupo comparte los costos marginales exactamente en la misma proporción en que comparte los beneficios adicionales.[51]

50. Encontramos un ejemplo de este punto en muchos convenios de arrendamiento agrícola, en los cuales el arrendador y el arrendatario comparten a menudo el producto de la cosecha en una proporción convenida de antemano. La producción de la granja puede en ese caso ser considerada como un bien público para ambos contratantes. Con frecuencia el arrendatario aportará *toda* la mano de obra, la maquinaria y el fertilizante y el arrendador hará *todo* el mantenimiento de los edificios, el desagüe, las zanjas, etc. Como lo han señalado correctamente algunos economistas agrícolas, esos convenios son ineficientes porque el arrendatario sólo usará mano de obra, maquinaria y fertilizante hasta el punto en que el costo marginal de esos factores de la producción iguale al rendimiento marginal de su *parte* de la cosecha. Análogamente, el arrendador proporcionará una cantidad menos que óptima de los factores que aporta. La única manera de evitar esa provisión menos que óptima de los factores en un arrendamiento de participación es hacer que el arrendador y el arrendatario compartan los costos de cada uno de los factores (variables) de la producción en la *misma* proporción en que comparten la producción. Tal vez, en la mayoría de los convenios de arrendamiento de participación, esa ineficiencia asociada ayude a justificar la observación en el sentido de que, en muchas áreas donde los agricultores no son dueños de la tierra que trabajan, la reforma agraria es necesaria para aumentar la eficiencia de la agricultura. Véase Earl O. Heady y E. W. Kehrberg, *Effect of Share and Cash Renting on Farming Efficiency* (Iowa Agricultural Experiment Station Bulletin 386), así como Earl O. Heady, *Economics of Agricultural Production and Resource Use* (Nueva York; Prentice-Hall, 1952), esp. las págs. 592 y 620.

51. Se podría exponer a veces un argumento similar para explicar la observación común de que hay "miseria pública" en medio del "esplendor privado", es decir, una provisión menos que óptima de bienes públicos. Tal argumento sería pertinente al menos en aquellos casos en que los desembolsos públicos propuestos, óptimos de Pareto, benefician a un grupo de personas más pequeño que aquel que paga impuestos para solventar esos desembolsos. La idea de que por lo general hasta los desembolsos públicos óptimos de Pareto benefician a grupos de personas más pequeños que aquel que los paga me fue sugerida por Julius Margolis a través de su útil artículo "The Structure of Government and

Aunque hasta los grupos más pequeños tienden a proporcionar cantidades menos que óptimas de un bien colectivo (a menos que compartan el costo marginal en la forma que hemos descrito), el punto más importante que hay que recordar es que algunos grupos lo suficientemente pequeños

Public Investment" publicado en *American Economic Review: Papers and Proceedings*, LIV (mayo de 1964), 236-247. Véase mi "Discussion" del artículo de Margolis (y de otros) en el mismo número de la *American Economic Review* donde se sugiere una manera de usar un modelo del tipo desarrollado en este estudio para explicar la opulencia privada y la miseria pública. Resulta interesante el que John Head (*Finanzarchiv*, XXIII, 453-454) y Leif Johansen (*International Economic Review*, IV, 353), aunque partieron de puntos diferentes del mío y siguieron el enfoque de Lindahl, hayan llegado en este respecto a conclusiones que no difieren completamente de las mías. Para conocer algunos argumentos interesantes que indican fuerzas que podrían dar lugar a niveles supraóptimos de desembolso gubernamental, véanse otros dos trabajos en el número de la *American Economic Review* citado anteriormente, que son "Fiscal Institutions and Efficiency in Collective Outlay" (págs. 227-235) por James M. Buchanan, y "Divergencies between Individual and Total Costs within Government" por Roland N. McKean.



pueden procurarse alguna cantidad de un bien colectivo mediante la acción voluntaria y racional de uno o más de sus miembros. En esto se distinguen de los grupos verdaderamente grandes. Hay dos cosas que se deben determinar para saber si existe alguna presunción de que un grupo dado se proveerá voluntariamente de un bien colectivo. Primero habrá que descubrir la cantidad óptima del bien colectivo que cada *persona* adquirirá, si es que va a hacerlo. Esto viene dado cuando $F_i(dV_g/dT) = dC/dT$.[52] En segundo lugar habrá que determinar si cualquier miembro o miembros del grupo encontrarán, con ese óptimo individual, que el beneficio que el bien colectivo le proporciona al grupo excedió al costo total en proporción mayor que aquella en que excedió al beneficio que el miembro obtuvo de ese bien colectivo; es decir si $F_i > C/V_g$. El argumento se puede exponer en forma todavía más simple diciendo que, *si a un nivel cualquiera de compra del bien colectivo el beneficio para el grupo excede al costo total en más de lo que excede al beneficio de una persona cualquiera, se puede suponer que el bien colectivo será proporcionado, porque entonces el beneficio de la persona excede al costo total de proporcionarle el bien colectivo al grupo.* Esto se ilustra en la figura anterior, donde una persona estará supuestamente en mejor situación por haber proporcionado el bien colectivo, sea que haya aportado la cantidad $V$, la cantidad $W$ o cualquier otra intermedia. Si se obtiene una cantidad cualquiera del bien colectivo entre $V$ y $W$, aunque no sea la cantidad óptima para la persona, $F_i$ excederá a $C/V_g$.

## Resumen no técnico de la sección D

La parte técnica de esta sección ha demostrado que ciertos grupos pequeños pueden proveerse de bienes colectivos sin recurrir a la coacción ni a otros estímulos positivos aparte del bien colectivo mismo.[53] Esto se debe a que en algunos grupos pequeños cada uno de los miembros, o por

52. Si $F_i$ no es una constante, este óptimo individual viene dado cuando
$$F_i(dV_g/dT) + V_g(dF_i/dT) = dC/dT.$$

53. Estoy en deuda con el profesor John Rawls del Departamento de Filosofía de la Universidad de Harvard por recordarme el hecho de que el filósofo David Hume percibió que los grupos pequeños podían alcanzar propósitos comunes, pero los grupos grandes no. El argumento de Hume es, sin embargo, un tanto diferente del mío. En *A Treatise of Human Nature*, edición Everyman (Londres: J. M. Dent, 1952), II, 239, Hume escribió: "En la naturaleza humana no hay rasgo que dé lugar a más errores funestos en nuestra conducta que aquel que nos induce a preferir lo presente a lo distante y remoto y nos hace desear los objetos de acuerdo con su situación más que con su valor intrínseco. Dos vecinos pueden convenir en desaguar un prado, que poseen en común, porque les resulta fácil saber cómo piensa el otro y cada uno debe percatarse de que, si falla, la consecuencia inmediata será el abandono de todo el proyecto; pero es muy difícil, en realidad imposible,

lo menos uno de ellos, encontrarán que su beneficio personal al tener el bien colectivo excede al costo total de proporcionar alguna cantidad de ese bien. Hay miembros que, si se suministra el bien colectivo, estarán en mejor situación, aunque tuvieran que pagar todo el costo, de como estarían si no se proporcionara. En esos casos existe la presunción de que el bien colectivo será proporcionado. Esa situación sólo se dará cuando el beneficio que el grupo recibe teniendo el bien colectivo exceda al costo total en más de lo que excede al beneficio de uno o más miembros del grupo. Así pues, en un grupo muy pequeño donde cada miembro obtiene una proporción substancial del beneficio total por el solo hecho de que hay pocas personas en el grupo, a menudo se puede obtener un bien colectivo mediante la acción voluntaria e interesada de sus miembros. En los grupos más pequeños marcados por grados importantes de desigualdad (es decir, grupos de miembros de "tamaño" distinto o cuyo interés por el bien colectivo no es igual) existe la mayor probabilidad de que un bien colectivo será proporcionado, porque mientras mayor sea el interés de un miembro cualquiera por el bien colectivo más probable será que ese miembro obtenga una proporción tan importante del beneficio total que saldrá ganando si procura que el bien sea proporcionado, aunque él mismo tenga que pagar todo el costo.

Incluso en los grupos más pequeños, sin embargo, el bien colectivo no será proporcionado de ordinario a una escala óptima. Es decir, los miembros del grupo no proporcionarán de ese bien tanto como les convendría de acuerdo con su interés común. Sólo ciertos arreglos institucionales especiales les ofrecerán a los miembros individuales un incentivo para adquirir las cantidades del bien colectivo que sumadas darían la cantidad que el grupo en conjunto requiere. Esa tendencia a la suboptimalidad se debe al hecho de que un bien colectivo es, por definición, de naturaleza tal que no se puede impedir que otras personas del grupo lo consuman una vez que cual-

que mil personas se pongan de acuerdo en una acción parecida, porque les resulta difícil concertar un diseño tan complicado y más todavía ejecutarlo y cada una buscará un pretexto para liberarse de la molestia y el gasto y preferirá que otros soporten la carga. La sociedad política remedia esos dos inconvenientes. Los magistrados encuentran un interés inmediato por los intereses de cualquier parte considerable de sus sujetos. No tienen que consultar a nadie mas que a sí mismos para elaborar un esquema que promueva ese interés. Y como la falla de una parte cualquiera en la ejecución está asociada, aunque no de inmediato, con la falla de todos, evitan esa falla porque no tienen interés en ella, sea inmediata o remota. Así se construyen puentes, se abren puertos, se levantan murallas, se hacen canales, se equipan flotas y se disciplinan los ejércitos, en todas partes, bajo el cuidado del gobierno el cual, aunque se compone de hombres sujetos a todas las debilidades humanas, se convierte, gracias a una de las invenciones más admirables y sutiles que se pueda imaginar, en una mixtura que hasta cierto punto está exenta de todas esas debilidades".



quiera de los miembros del grupo lo ha conseguido para sí. Puesto que así un miembro individual obtiene sólo una parte del beneficio derivado de cualquier desembolso que haga para obtener más del bien colectivo, dejará de comprar ese bien antes de que se haya logrado la cantidad que es óptima para el grupo en conjunto. Además, las cantidades del bien colectivo que un miembro del grupo recibe de otros miembros sin costo alguno reducirán más aún su incentivo para proporcionar más de ese bien a su propia costa. Por lo tanto, *mientras más grande sea el grupo más lejos estará de proporcionar una cantidad óptima de un bien colectivo.*

Esa suboptimalidad o ineficiencia será algo menos grave en los grupos compuestos de miembros de tamaños muy distintos o cuyo interés por el bien colectivo difiere mucho. En esos grupos desiguales, por otra parte, existe una tendencia a distribuir arbitrariamente la carga de proporcionar el bien colectivo. El miembro más grande, aquel que por sí mismo proporcionaría la mayor cantidad del bien colectivo, soporta una parte desproporcionada de la carga. El miembro más pequeño, por definición, obtiene de la cantidad de bien colectivo que aporta una fracción de beneficio más pequeña que la que obtiene el miembro grande; de manera que tiene menos incentivo para proporcionar cantidades adicionales del bien colectivo. Una vez que un miembro más pequeño tiene la cantidad de bien colectivo que recibe sin costo del miembro más grande, tendrá más de lo que habría comprado por sí mismo y no habrá incentivo alguno para obtener algo de ese bien a su propia costa. En los grupos pequeños con intereses comunes hay por lo tanto *una tendencia sorprendente a la "explotación" de los grandes por los pequeños.*

El argumento de que los grupos pequeños que consiguen bienes colectivos tienden a proporcionar cantidades menos que óptimas de esos bienes, y que las cargas de proporcionarlos son repartidas en forma arbitraria y desproporcionada, no es válido en todas las situaciones lógicamente posibles. Ciertos arreglos institucionales o de procedimiento pueden dar lugar a resultados diferentes. El asunto no puede ser analizado debidamente en un estudio breve. Por esta razón, y puesto que el interés principal de este libro se centra en los grandes grupos, muchas de las complejidades del comportamiento de los grupos pequeños se han pasado por alto en este trabajo. Un argumento del tipo que acabamos de bosquejar podría no obstante ajustarse bastante bien a algunas situaciones prácticas importantes y puede servir al propósito de sugerir que un análisis similar más detallado podría ayudar a explicar la aparente tendencia de los países más grandes a soportar partes desproporcionadas de las cargas de las organizaciones multinacionales, como las Naciones Unidas y la OTAN, y a explicar algo de la popularidad del neutralismo entre los países más

pequeños. Ese análisis tendería también a explicar las continuas quejas en el sentido de que a las organizaciones y alianzas internacionales no se les proporcionan cantidades suficientes (óptimas) de recursos.[54] Sugeriría también que los gobiernos locales aledaños en las áreas metropolitanas que proporcionan bienes colectivos (por ejemplo, carreteras de enlace y educación) que benefician a los residentes de dos o más jurisdicciones tenderían a proporcionar cantidades insuficientes de esos servicios, y que el gobierno local más importante (el que representa a la ciudad central) soportará partes desproporcionadas de la carga que implica proporcionarlos.[55] Un análisis del tipo que antecede podría, por último, ofrecer algunas ideas más sobre el fenómeno del liderazgo de precios y particularmente sobre las posibles desventajas que representa el ser la empresa más importante dentro de una industria.

Sin embargo, en el presente contexto, el punto sobresaliente respecto a los grupos pequeños es que pueden muy bien ser capaces de proveerse de un bien colectivo debido simplemente al atractivo que tiene ese bien para los miembros individuales. En esto, los grupos pequeños difieren de los grandes. Mientras más grande sea un grupo, más lejos estará de obtener una provisión óptima de cualquier bien colectivo y menos probable será que actúe para obtener siquiera una cantidad mínima de ese bien. En suma, mientras más grande sea el grupo menos favorecerá sus intereses comunes.

## E. Grupos "exclusivos" e "inclusivos"

No se debe ya pasar por alto el movimiento de entrada y el de salida del grupo. Es una cuestión importante, porque las industrias o grupos de mercado difieren fundamentalmente de los grupos ajenos al mercado en sus actitudes hacia ese movimiento. La empresa que forma parte de una industria quiere impedir que otras empresas nuevas vengan a compartir el mercado, y desea que la mayor cantidad posible de las que ya están en la industria se salgan de ella. Quiere que el grupo se reduzca hasta que haya preferiblemente una sola: su ideal es un monopolio. De manera que en un

54. Algunas de las complejidades del comportamiento en los grupos pequeños se tratan en el artículo de Mancur Olson, Jr. y Richard Zeckhauser "An Economic Theory of Alliances", *Review of Economics and Statistics*, XLVIII (agosto de 1966), 266-279, y en "Collective Goods, Comparative Advantage, and Alliance Efficiency", en *Issues of Defense Economics* (A Conference of the Universities-National Bureau-Committee for Economic Research), Roland McKean, ed., (Nueva York: National Bureau of Economic Research, 1967), págs. 25-48. (Nota de pie de página agregada en 1970).

55. Estoy en deuda con Alan Williams, de la Universidad de York, Inglaterra, cuyo estudio del gobierno local llamó mi atención hacia la importancia de esa clase de fenómenos entre gobiernos locales.



mercado las empresas son competidoras o rivales. En los grupos u organizaciones ajenos al mercado y que buscan un bien colectivo sucede lo contrario. Por lo general, mientras mayor sea el número de participantes disponibles para compartir los beneficios y los costos, mejor será. Un aumento del tamaño del grupo no implica competencia para nadie y en cambio puede dar lugar a costos más bajos para los que ya pertenecen a él. Lo cierto de este punto de vista resulta evidente de la observación cotidiana. Mientras las empresas en un mercado lamentan cualquier aumento de la competencia, las asociaciones que proporcionan bienes colectivos en situaciones ajenas al mercado casi siempre les dan la bienvenida a nuevos miembros. En realidad, esas organizaciones tratan a veces de hacer que la membresía sea obligatoria.

¿Por qué existe esa diferencia entre los grupos del mercado y los ajenos a él si, como se ha demostrado en secciones anteriores a este capítulo, tienen grandes similitudes? Si el hombre de negocios en el mercado y el miembro del grupo de presión se parecen en que cada uno sabe que los beneficios provenientes de cualquier esfuerzo realizado para alcanzar las metas del grupo serán en su mayor parte para los otros miembros, ¿por qué son tan diferentes cuando se trata del ingreso al y la salida del grupo? La respuesta es que en una situación de mercado el "bien colectivo" (el precio más alto) es de naturaleza tal, que si una empresa vende más a ese precio otras tendrán que vender menos; de manera que el beneficio que proporciona está fijo en la oferta, mientras que en las situaciones ajenas al mercado el beneficio derivado de un bien colectivo *no* depende de la oferta. En un mercado dado sólo se pueden vender cierto número de unidades de un producto sin hacer que baje el precio; mientras que cualquier número de personas se pueden unir a una organización de presión sin que necesariamente se reduzcan los beneficios para los demás.[56] En un mercado, por lo general, lo que una empresa acapara no puede ser obtenido por otra. En una situación ajena al mercado, esencialmente, lo que una persona consume puede también ser disfrutado por otra. Si una empresa prospera en un mercado, se convierte en un rival más formidable; pero si una persona prospera en un grupo ajeno al mercado puede muy bien tener un incentivo para pagar una parte mayor del costo del bien colectivo.

56. En un club social que les da categoría a sus miembros porque es "exclusivo", el bien colectivo de que se trate es como un precio supracompetitivo en un mercado, no como la situación normal ajena al mercado. Si los "400" más importantes se convirtieran en los "4000" más importantes, los beneficios para quienes ingresan quedarían contrarrestados por las pérdidas de los antiguos miembros, los cuales habrían intercambiado una relación social elevada por otra que sólo podría ser respetable.

En vista de la cantidad fija y por lo tanto limitada del beneficio que se puede derivar del "bien colectivo" (el precio más alto) en el caso del mercado, lo cual induce a los miembros de un grupo de mercado a tratar de reducir el tamaño de su grupo, a esa clase de bien colectivo se le llamará aquí "bien colectivo exclusivo".[57] En vista de que la provisión de bienes colectivos en las situaciones ajenas al mercado, en cambio, aumenta automáticamente cuando el grupo crece, a esa clase de bien público se le debe llamar "bien colectivo inclusivo".[58]

Por lo tanto, el que un grupo se comporte exclusiva o inclusivamente depende de la naturaleza del objetivo que el grupo persigue, no de algunas características de los miembros. En realidad, el mismo conjunto de empresas o personas podría ser un grupo exclusivo en un contexto y un grupo inclusivo en otro. Las empresas de una industria serían un grupo exclusivo cuando buscan un precio más alto en su industria restringiendo la

57. Esta aplicación de la idea de bien colectivo es sin duda en algunos respectos demasiado amplia en el sentido de que no se requiere el concepto de bien colectivo para analizar el comportamiento del mercado. Otras teorías son mejores por lo general para ese fin. Pero en este contexto particular es útil tratar el precio supracompetitivo como un tipo especial de bien colectivo. Es una buena técnica expositiva para señalar similitudes y contrastes en las situaciones de mercado y en las ajenas a él por lo que respecta a la relación entre los intereses individuales y la acción orientada hacia el grupo. Espero que en las páginas que siguen ofreceré también alguna noción de las organizaciones que realizan funciones dentro y fuera del mercado y del alcance de la negociación en los grupos de mercado y los ajenos a él.

58. Hay algunos paralelos interesantes entre mis conceptos de bienes colectivos "exclusivos" e "inclusivos" y algunos trabajos recientes de otros economistas. Hay en primer lugar una relación entre esos conceptos y el artículo antes citado de John Head sobre "Public Goods and Public Policy" (*Public Finance*, XVII, 197-219). No comprendí todas las implicaciones de mi estudio de los bienes inclusivos y colectivos hasta que hube leído todo el artículo de Head. Tal como lo veo ahora, esos conceptos pueden ser explicados en términos de su distinción entre las dos características definidoras del bien público tradicional: la imposibilidad de la exclusión y la unidad de la oferta. Mi bien colectivo exclusivo es por lo tanto uno que, por lo menos dentro de algún grupo dado, la exclusión no es factible, pero al mismo tiempo no hay unidad alguna en la oferta, de manera que los miembros del grupo esperan que otros serán dejados fuera del mismo. Mi bien colectivo inclusivo es también de naturaleza tal, que la exclusión no es factible, por lo menos dentro de algún grupo dado, pero no obstante se caracteriza también, al menos, por algún grado considerable de unidad en la oferta, y esto explica el hecho de que los miembros adicionales pueden disfrutar el bien con poca o ninguna reducción en el consumo de los antiguos miembros.

Existe en segundo lugar una relación entre mi distinción inclusivo-exclusivo y un artículo de James M. Buchanan titulado "An Economic Theory of Clubs" (mimeografiado). El artículo de Buchanan supone que la exclusión es posible, pero que existe cierto grado de unidad (severamente limitado) en la oferta, y demuestra que, con esos supuestos, el número óptimo de usuarios de un determinado bien público es normalmente finito, variará



producción; pero serían un grupo inclusivo y aceptarían todo el apoyo que pudieran obtener cuando buscan impuestos más bajos, una tarifa o cualquier otro cambio en la política del gobierno. El punto de que la exclusividad o la inclusividad de un grupo depende del objetivo de que se trate más bien que de las características de sus miembros es importante, ya que muchas organizaciones funcionan tanto en el mercado para subir los precios restringiendo la producción como en los sistemas político y social para favorecer otros intereses comunes. Sería interesante, si el espacio lo permitiera, estudiar a esos grupos con ayuda de la distinción entre bienes colectivos exclusivos e inclusivos. La lógica de esa distinción sugiere que esos grupos adoptarían actitudes ambivalentes hacia los nuevos participantes. Y de hecho lo hacen. Los sindicatos, por ejemplo, preconizan a veces la "solidaridad de la clase trabajadora" y exigen el establecimiento sindicado; pero en cambio establecen reglas de aprendizaje que limitan el ingreso de nuevos miembros de la "clase trabajadora" a ciertos mercados de trabajo. Ciertamente, esa ambivalencia es un factor fundamental que debe tener en cuenta cualquier análisis apropiado de lo que los sindicatos tratan de maximizar.[59]

de un caso a otro y puede a veces ser muy pequeño. El enfoque de Buchanan y el mío se relacionan en que ambos preguntamos cómo resultarán afectados los intereses de un miembro de un grupo que disfruta de un bien colectivo por los aumentos o las disminuciones del número de personas que lo consumen. Ambos hemos estado trabajando en ese problema independientemente y hasta fecha reciente ignorábamos el interés del otro por la cuestión. Buchanan sugiere generosamente que tal vez yo plantee la pregunta antes que él; pero mientras que yo apenas he tocado el tema sólo para facilitar otras partes de mi argumento general, él ha desarrollado un modelo interesante y general que demuestra la importancia de esta cuestión para una amplia gama de problemas de políticas.

59. Hay alguna incertidumbre acerca de lo que los sindicatos maximizan. Se piensa a veces que no maximizan los índices de salarios, puesto que los salarios más altos reducen la cantidad de mano de obra solicitada por el empleador y por lo tanto reducen también el número de miembros del sindicato. Esta última reducción es a su vez contraria a los intereses institucionales del sindicato y perjudicial para el poder y el prestigio de sus líderes. No obstante algunos sindicatos, como el United Mine Workers, han elevado de hecho los salarios hasta un punto que, como ellos reconocen, reduciría el empleo en su industria. Una posible explicación es que los sindicatos buscan bienes colectivos inclusivos provenientes del gobierno, así como salarios más altos en el mercado. En esa capacidad ajena al mercado, cada sindicato se interesa por adquirir nuevos miembros, *fuera* de su "propia" industria o gremio lo mismo que dentro. Los salarios más altos no impiden la expansión de un sindicato en otras industrias o categorías de especialidades. En realidad, mientras más altos sean los salarios que un sindicato obtiene en un mercado de trabajo dado mayor será el prestigio de sus líderes y más grande su atractivo para los trabajadores de otros mercados laborales, facilitándose así el aumento del número de miembros fuera de su clientela original. Esto es algo que a un sindicato le gustará, porque le ayudará a desempeñar su función política y de presión. Cosa interesante, el CIO y el

Una diferencia más entre los grupos inclusivos y exclusivos se hace evidente cuando se busca un comportamiento organizado formalmente o siquiera coordinado informalmente. Cuando hay un esfuerzo organizado o coordinado en un grupo inclusivo, todos aquellos que puedan ser persuadidos para que ayuden serán incluidos en ese esfuerzo.[60] Sin embargo (salvo en casos marginales donde el bien colectivo sólo justifica su costo), *no* será esencial que cada miembro del grupo participe en la organización o en el convenio. En esencia, eso se debe a que, normalmente, el no participante no les quita los beneficios de un bien inclusivo a quienes sí cooperan. Un bien colectivo inclusivo es por definición de naturaleza tal, que el beneficio que recibe quien no coopera no va acompañado por una pérdida equivalente para quien coopera.[61]

Cuando un grupo busca un bien colectivo exclusivo mediante un convenio u organización de las empresas del mercado (es decir, si hay colusión explícita o tácita en el mercado), la situación es muy diferente. En ese caso, si bien se espera que el número de empresas de la industria sea tan pequeño como se pueda, paradójicamente casi siempre es esencial que

universal Distrito 50 del UMW pueden posiblemente haber permitido que la influencia de John L. Lewis y el UMW creciera algunas veces cuando los niveles de salarios del sindicato limitaban el empleo en la minería del carbón. Agradezco a uno de mis antiguos estudiantes, John Beard, el haber estimulado las ideas sobre este punto.

60. El interesante argumento presentado por Riker en *The Theory of Political Coalitions*, en el sentido de que en muchos contextos políticos habrá una tendencia hacia un mínimo de coaliciones ganadoras, no debilita en forma alguna la conclusión expresada aquí de que los grupos inclusivos tratan de aumentar el número de sus miembros. Tampoco debilita ninguna de las conclusiones sacadas en este libro, porque el argumento de Riker sólo es pertinente para las situaciones de suma-cero y esas situaciones no se analizan en la presente obra. Un grupo que busca un bien colectivo inclusivo no se hallaría en situación de suma-cero, ya que, por definición, la cantidad de beneficio aumenta a medida que más personas se unen al grupo y que se proporciona más del bien colectivo. Incluso los grupos que buscan bienes colectivos exclusivos no se ajustan al modelo de Riker, porque si bien la cantidad que se puede vender a algún precio dado es fija, la cantidad en que subirá el precio y por lo tanto la ganancia para el grupo son variables. Es desafortunado que el libro de Riker, que por lo demás es estimulante y útil, tome en cuenta algunos fenómenos, como las alianzas militares, para los cuales su supuesto de suma cero es muy inadecuado. Ver William H. Riker, *The Theory of Political Coalitions* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1962).

61. Si el bien colectivo fuera un "bien público puro" en el sentido de Samuelson, el beneficio que recibe quien no coopera no sólo no daría lugar a la correspondiente pérdida para quienes sí cooperaron, sino que no daría lugar a pérdida alguna. El supuesto de bien público puro, sin embargo, parece ser innecesariamente riguroso para los presentes fines. Sin duda sería cierto a menudo que, después de cierto punto, los consumidores adicionales de un bien colectivo reducirían, por poco que fuera, la cantidad disponible para otros. De manera que el argumento del texto no requiere que los bienes colectivos



haya un 100 por ciento de participación de quienes permanecen en el grupo. Esto se debe esencialmente a que incluso un solo no participante puede por lo general tomar para sí mismo todos los beneficios derivados de la acción de las empresas coludidas. A menos que los costos de la empresa no participante suban con demasiada rapidez con los incrementos de la producción,[62] podrá aumentar continuamente la suya para aprovechar el precio más alto logrado mediante la acción conjunta hasta que las empresas coludidas, si tontamente siguen manteniendo el precio más alto, hayan reducido su producción a cero, todo para beneficio de la que no participa. Esta última puede despojar a las empresas coludidas de todos los beneficios de su colusión, porque el beneficio de cualquier precio supracompetitivo es por cantidad fija, de manera que lo que esa empresa tome, las otras lo perderán. Hay por lo tanto un elemento de todo o nada en los grupos exclusivos, puesto que debe haber ya sea una participación al 100 por ciento, o ninguna colusión. Esa necesidad de una participación al 100 por ciento produce en una industria los mismos efectos que produce en un sistema electoral la disposición constitucional de que todas las decisiones deben ser unánimes. Siempre que se requiere la participación unánime, cualquier resistencia tiene un extraordinario poder de negociación. Quien se opone podrá tal vez exigir para sí mismo una parte del beneficio mayor que la que recibirá de cualquier acción orientada hacia el grupo.[63] Además, cualquiera del grupo puede tratar de oponer resistencia y exigir una parte

inclusivos sean bienes públicos puros. Cuando un bien colectivo inclusivo no es un bien público puro, los miembros del grupo que disfrutan del bien no verían con buenos ojos a los miembros adicionales que no pagaron cuotas adecuadas. Las cuotas no serían adecuadas a menos que fueran siquiera iguales en valor a la reducción en el consumo de los antiguos miembros provocada por el consumo de los de nuevo ingreso. Sin embargo, mientras exista algún grado apreciable de "unidad en la oferta" los beneficios para los nuevos excederán al pago de cuotas necesario para garantizar que los antiguos miembros serán compensados debidamente por cualquier reducción de su propio consumo, de manera que el grupo seguirá siendo realmente "inclusivo".

62. Si los costos marginales suben muy vertiginosamente y por lo tanto ninguna empresa tiene un incentivo para aumentar mucho su producción en respuesta al precio más alto, una sola abstención no tiene por qué ser funesta para un convenio colusivo; pero seguirá siendo costosa, porque la empresa que se resiste tenderá a obtener de la colusión más que una que sí participa, y lo que aquélla obtenga ésta lo perderá.

63. Con respecto a las implicaciones del requisito de unanimidad, véase el importante libro de James M. Buchanan y Gordon Tullock *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1962), especialmente el capítulo viii, págs. 96-116. Creo que algunas complicaciones de su útil y provocativo estudio podrían ser aclaradas con ayuda de algunas de las ideas desarrolladas en el presente estudio. Véase por ejemplo mi análisis de su libro en la *American Economic Review*, LII (diciembre de 1962), 1217-1218.

más grande del beneficio a cambio de su apoyo (indispensable). Este incentivo para la resistencia hace que cualquier acción orientada hacia el grupo sea menos probable de lo que sería en otro caso. Implica también que cada miembro tiene un gran incentivo para negociar. Puede ganarlo todo si negocia bien o perderlo todo si negocia mal. Significa que en cualquier situación en que se requiera la participación al 100 por ciento habrá mucha más negociación que cuando algún porcentaje más bajo puede emprender la actividad orientada hacia el grupo.

De lo anterior resulta que la relación entre personas en los grupos inclusivos y exclusivos es por lo general muy diferente, siempre que los grupos sean tan pequeños que la acción de un solo miembro produzca un efecto perceptible en cualquier otro miembro. De modo que las relaciones individuales son importantes. Las empresas del grupo exclusivo quieren el menor número posible de otras empresas, de manera que cada una vigila cautelosamente a las demás por temor de que traten de sacarla de la industria. Antes de emprender cualquier acción, cada una debe considerar si provocará una "guerra de precios" o una "competencia implacable". Quiere decir que en un grupo exclusivo cada empresa debe ser sensible a las otras del grupo y tener en cuenta las reacciones que pueden tener ante cualquier acción por parte suya. Al mismo tiempo, cualquier comportamiento orientado hacia el grupo requerirá normalmente un 100 por ciento de participación, de manera que cada empresa de una industria no sólo es rival de todas las demás, sino también colaboradora indispensable en cualquier acción conjunta. Siempre que una colusión, por tácita que sea, se ponga en duda, cada empresa de la industria podrá pensar en negociar o en resistirse con el fin de lograr una parte más grande de los beneficios. La que mejor pueda adivinar cómo reaccionarán las otras ante cada acción suya tendrá una ventaja considerable en esa negociación. Este hecho, junto con el deseo de las empresas de una industria de que el número de ellas sea el más pequeño posible, hace que cada una de las que forman parte de una industria donde el número de empresas es pequeño se muestre ansiosa respecto a las reacciones de las otras ante cualquier acto suyo. Dicho de otro modo, tanto el deseo de limitar el tamaño del grupo como la necesidad de un 100 por ciento de participación en cualquier clase de colusión hacen aumentar la intensidad y la complejidad de las reacciones oligopolistas. La conclusión de que las industrias que tienen un pequeño número de empresas se caracterizarán por la interacción oligopolista con una dependencia mutua reconocida le resulta familiar, por supuesto, a todo economista.

En cambio, por lo general no se comprende que en los grupos inclusivos, aun en los pequeños, la negociación o la interacción estratégica son evidentemente mucho menos comunes e importantes. Esto se debe en parte



a que no existe el deseo de eliminar a nadie del grupo y en parte a que normalmente no se requiere nada parecido a una participación unánime; de manera que no es muy probable que los miembros del grupo inclusivo traten de ofrecer resistencia para obtener una parte mayor del beneficio. Esto tiende a reducir la cantidad de negociación (y también hace que la acción orientada hacia el grupo sea más probable). Aunque el problema es sumamente complejo y algunos de los instrumentos necesarios para determinar con exactitud qué tanta negociación habrá en una situación dada no existen por ahora, de todos modos parece muy probable que haya mucha menos interacción estratégica en los grupos inclusivos y que la hipótesis del comportamiento independiente describirá con frecuencia razonablemente bien a los miembros de esos grupos.

## F. Una taxonomía de los grupos

Por supuesto, en los grupos inclusivos o en los ajenos al mercado puede también haber muchos casos en que los miembros individuales toman en cuenta las reacciones de los demás ante sus acciones cuando deciden cuál emprenderán; es decir, casos en los cuales aparece la interacción estratégica que caracteriza a las industrias oligopolistas donde la dependencia mutua es reconocida. Al menos en los grupos de cierto tamaño, esa interacción estratégica debe ser relativamente importante. Hablamos del caso en que el grupo no es tan pequeño que una sola persona encuentre ventajoso comprar por sí misma una parte del bien colectivo, pero el número de miembros es lo suficientemente pequeño para que los intentos de un miembro, o la ausencia de ellos, por obtener el bien colectivo dan lugar a diferencias perceptibles en el bienestar de algunos o todos los demás. Esto se podrá entender mejor suponiendo por un momento que en ese grupo se está proporcionando ya un bien colectivo inclusivo mediante una organización formal, y preguntando luego qué sucedería si un miembro del grupo dejara de pagar su parte del costo del bien. Si, en una organización razonablemente pequeña, una persona en particular deja de pagar por el bien colectivo de que disfruta, los costos subirán perceptiblemente para cada una de las demás del grupo y podrán por lo tanto rehusarse a seguir aportando su contribución; de manera que no se podrá seguir proporcionando ya el bien colectivo. Pero la primera persona podría percatarse de que ese sería el resultado de su negativa a pagar nada del bien colectivo y que si este no se proporciona ella estará en peor situación que cuando se proporcionaba y pagaba una parte del costo. Podrá por lo tanto seguir aportando su contribución para la compra del bien. Tal vez lo hará y tal vez no. Igual que en el oligopolio en el caso de un mercado, el resultado es indefinido. El miem-

bro racional de esa clase de grupo encara un problema estratégico, y si bien la teoría de juegos y otros tipos de análisis podrían ser útiles, parece que por ahora no hay manera de obtener una solución general, válida y determinada al nivel de abstracción de este capítulo.[64]

¿Cuál es el alcance de esta indeterminación? En un grupo pequeño en el que un miembro obtiene una fracción tan grande del beneficio total que estaría en mejor situación si él mismo pagara todo el costo, en vez de quedarse sin el bien, se puede suponer que el bien colectivo será proporcionado. En un grupo en el cual ninguno de los miembros obtendría un beneficio tan grande del bien colectivo que le interesa proporcionar, aunque tenga que pagar todo el costo, pero en el cual la persona sigue siendo tan importante en términos del grupo total que su contribución o la falta de ella al objetivo del grupo producirá un efecto perceptible en los costos o los beneficios de los demás, el resultado es indefinido.[65] En cambio, en un grupo grande en el cual la contribución de una sola persona no implica diferencia perceptible para el conjunto ni para la carga o el beneficio de alguno de los miembros, es seguro que *no* se proporcionará un bien colectivo a menos que haya coacción o algunos estímulos externos que induzcan a los miembros del grupo grande a actuar en favor de su interés común.[66]

64. Es de interés secundario hacer notar aquí que el oligopolio en el mercado es en algunos respectos similar a la ayuda recíproca en la organización. Si la "mayoría" que los diversos intereses en una legislatura necesitan se considera como un bien colectivo (algo que un interés particular no puede obtener a menos que otros intereses lo compartan), entonces la similitud es notable. El costo que cada legislador con un interés especial trataría de eludir es la aprobación de la legislación deseada por los otros legisladores con interés especial, porque si esos intereses salen ganando con su legislación, con frecuencia otros, incluyendo a sus propios electores, pueden salir perdiendo. Pero, a menos que esté dispuesto a votar por la ley que los otros desean, el legislador particular en cuestión no será capaz de lograr que su propia legislación sea aprobada. De manera que su meta sería formar una coalición con otros legisladores con interés especial, en la cual votarían precisamente por la legislación que desea y él, a su vez, les daría a cambio lo menos posible, insistiendo en que moderaran sus demandas legislativas. Pero, puesto que cada intercambiador potencial de favores políticos sigue la misma estrategia, el resultado es incierto: las cosas marcharán o tal vez no. Cada uno de los intereses estará en mejor situación si hay intercambio; pero a medida que los intereses individuales luchen por mejores tratos legislativos el resultado de las estrategias que compiten puede ser que no se llegue a ningún arreglo. Esto es muy similar a la situación en que se encuentran los grupos oligopolistas, ya que todos desean un precio más alto y todos saldrán beneficiados si limitan su producción con el fin de obtenerlo; pero tal vez no puedan ponerse de acuerdo sobre la parte que les toca del mercado.

65. El resultado es claramente indeterminado cuando $F_i$ es menor que $C/V_g$ en todos los puntos, y es cierto también que el grupo no es tan grande que las acciones de ninguno de sus miembros produzcan un efecto perceptible.

66. Un crítico amable ha sugerido que incluso una organización grande que ya existía podría seguir proporcionando un bien colectivo llevando a cabo simplemente una



Esa última distinción entre el grupo que es tan grande que definitivamente no se procurará un bien colectivo y el grupo oligopolizado que puede obtenerlo es particularmente importante. Depende de si dos o más miembros del grupo tienen una interdependencia perceptible, es decir, si la contribución o falta de contribución de un miembro cualquiera producirá un efecto perceptible en la carga o el beneficio de alguna o algunas otras personas del grupo. El que un grupo tenga la posibilidad de procurarse un bien colectivo sin coacción ni estímulos externos depende por lo tanto en medida sorprendente del número de personas que haya en el grupo, ya que mientras más grande sea éste menos probable será que la contribución de cualquiera de ellas sea perceptible. Sin embargo, no se puede decir con toda exactitud que depende exclusivamente del número de personas. La relación entre el tamaño del grupo y la importancia de un miembro individual no se puede definir tan fácilmente. Un grupo cuyos miembros tienen grados de interés muy desiguales en un bien colectivo y que desea uno que resulta (a cierto nivel de provisión) extremadamente valioso en relación con su costo, será más capaz de procurárselo que otros grupos con el mismo número de miembros. La misma situación prevalece en el estudio de la estructura del mercado, donde nuevamente el número de empresas que una industria puede tener sin dejar de ser oligopolista (con la posibilidad de obtener rendimientos supracompetitivos) varía un tanto de un caso a otro. La norma para determinar si un grupo tendrá capacidad para actuar, sin coacción ni estímulos externos, en favor del interés del grupo es (como debe serlo) la misma para los grupos del mercado y para los ajenos a él: depende de si las acciones individuales de uno o más miembros cualesquiera de un grupo son perceptibles para cualesquiera otros.[67] Esto está, muy obvia, pero no exclusivamente, en función del número de miembros del grupo.

especie de plebiscito entre sus miembros, en el entendido de que, si no se obtiene la promesa unánime o casi unánime de contribuir a la provisión del bien colectivo, no será proporcionado ya. Este argumento, si lo estoy interpretando correctamente, está equivocado. En esa situación, una persona sabría que si otros proporcionan el bien colectivo ella recibirá los beneficios haga o no su contribución. No tendrá por lo tanto incentivo alguno para hacer una promesa, a menos que se requiera un compromiso enteramente unánime o que por alguna otra razón su promesa personal decidiera si el bien será proporcionado o no. Pero si se requiere la promesa de cada miembro individual, o si por alguna otra razón un miembro cualquiera pudiera decidir si el grupo obtendrá o no un bien colectivo, ese miembro podría privar a todos los demás de beneficios importantes. Estaría entonces en situación de negociar y dejarse sobornar. Pero como cualesquiera otros miembros del grupo podrían ganar otro tanto mediante la misma estrategia de resistencia, no es probable que el bien colectivo sea proporcionado. Véase nuevamente Buchanan y Tullock, págs. 96-116.

67. La perceptibilidad de las acciones de un miembro aislado de un grupo puede ser afectada por los arreglos a que llegue el grupo mismo. Un grupo previamente organi-

Ahora es posible especificar cuándo se requerirá ya sea la coordinación informal o la organización formal para obtener un bien colectivo. El tipo más pequeño de grupo (aquel en el que uno o más miembros obtienen una fracción tan grande del beneficio total que les conviene tratar de obtener el bien colectivo aunque tengan que pagar todo el costo) puede salir adelante sin convenio u organización alguna. Se podría establecer un convenio de grupo para distribuir más ampliamente los costos o para aumentar el nivel de provisión del bien colectivo; pero, habiendo un incentivo para la acción unilateral e individual a fin de obtener el bien, ni la organización formal ni el convenio informal de grupo son indispensables para obtenerlo. En un grupo más grande que ese, por otra parte, ningún bien colectivo puede ser obtenido sin algún convenio, coordinación u organización. En el grupo intermedio u oligopolizado, donde dos o más miembros deben actuar simultáneamente para que se pueda obtener un bien colectivo, debe haber por lo menos una coordinación u organización tácita. Además, mientras más grande sea un grupo más acuerdo y organización necesitará. Mientras más grande sea, mayor será el número de miembros que normalmente deben ser incluidos en el convenio u organización. Tal vez no sea necesario que todo el grupo esté organizado, puesto que alguna parte del mismo puede estar en situación de proporcionarse el bien colectivo; pero de todos modos el establecimiento de un convenio u organización tenderá siempre a ser más difícil mientras mayor sea el tamaño del grupo; porque mientras más grande sea más difícil será ubicar y organizar una parte del grupo aunque sea y los miembros de esa parte tendrán un incentivo para seguir negociando con los demás hasta que la carga se distribuya más ampliamente, con lo cual aumentará el costo de la negociación. En suma, los costos de organización están en función ascendente del número de miembros del grupo. (Aunque mientras más miembros tenga el grupo, mayores serán los costos totales de organización, los costos por persona no subirán nece-

zado, por ejemplo, podría asegurarse de que la contribución o la ausencia de contribución de un miembro cualquiera, así como el efecto producido por los actos de cada uno en la carga y el beneficio de los demás, serán dados a conocer, garantizando así que el esfuerzo del grupo no se vendrá abajo por falta de conocimiento. Yo defino por lo tanto la "perceptibilidad" en términos del grado de conocimiento y de los arreglos institucionales que realmente existen en cualquier grupo dado, en vez de suponer una "perceptibilidad natural" no afectada por lo que el grupo da a conocer ni por otros arreglos. Mi atención fue atraída hacia este punto, y hacia muchos otros comentarios valiosos, por el profesor Jerome Rothenberg, quien sin embargo le atribuye a la supuesta capacidad de un grupo para crear "perceptibilidad artificial" mucha más importancia de la que yo quisiera. No conozco ningún ejemplo práctico de un grupo u organización que haya hecho gran cosa, aparte de mejorar la información, para acrecentar la perceptibilidad de las acciones de una persona que lucha por un bien colectivo.



sariamente, porque en la organización hay sin duda economías de escala.) En ciertos casos el grupo estará ya organizado para algún otro fin, en cuyo caso los costos se están pagando ya. La capacidad del grupo para proveerse de un bien colectivo quedará explicada en parte por aquello que originalmente le permitió organizarse y sostenerse. Esto atrae nuevamente la atención hacia los costos de organización y demuestra que esos costos no se pueden dejar fuera del modelo, salvo en el caso del grupo más pequeño en el que la acción unilateral puede proporcionar un bien colectivo. Los costos de organización deben distinguirse claramente del tipo de costo considerado anteriormente. Las funciones de costo estudiadas se referían únicamente a los costos directos de obtener diversos niveles de provisión de un bien colectivo. Cuando el grupo no está organizado ya y cuando los costos directos del bien colectivo que desea son más de lo que una persona sola podría soportar con beneficio, se tiene que incurrir en costos adicionales para lograr un acuerdo respecto a la forma en que se distribuirá la carga y para coordinar u organizar el esfuerzo necesario para obtener el bien colectivo. Están los costos de comunicación entre los miembros del grupo, los costos de cualquier negociación entre ellos y los costos de crear, proveer de personal y sostener una organización formal.

Un grupo no puede obtener cantidades infinitesimalmente pequeñas de una organización formal o siquiera de un convenio informal de grupo. El que tenga cierto número de miembros debe tener alguna cantidad mínima de organización o acuerdo; de manera que hay costos de organización apreciables, iniciales o mínimos, para cada grupo. Cualquiera que tenga que organizarse para obtener un bien colectivo encontrará entonces que hay cierto costo mínimo de organización que habrá que pagar, por poco que obtenga del bien colectivo. Mientras mayor sea el número de miembros, mayores serán esos costos mínimos. Cuando ese costo mínimo de organización se suma a los otros costos iniciales o mínimos de un bien colectivo, debidos a sus características técnicas antes mencionadas, resulta evidente que el costo de la primera unidad de ese bien será bastante elevado en relación con el costo de algunas unidades posteriores. Por inmensos que sean los beneficios de un bien colectivo, mientras más altos sean los costos absolutos totales de obtención de una cantidad cualquiera de ese bien, menos probable será que se pueda obtener siquiera una cantidad mínima del mismo sin coacción o incentivos externos por separado.

Quiere decir que hay ahora tres factores distintos pero acumulativos que impiden que los grandes grupos favorezcan sus propios intereses. En primer lugar, mientras más grande sea el grupo más pequeña será la fracción del beneficio total que una persona que trabaja por el interés del grupo recibe, menos adecuada será la recompensa por cualquier acción orienta-

da hacia el grupo, y más lejos estará el grupo de obtener una provisión óptima del bien colectivo, aunque ha de obtener alguna. En segundo lugar, puesto que mientras más grande sea el grupo más pequeña será la parte del beneficio total recibida por una persona cualquiera o por cualquier subgrupo pequeño (absolutamente) de miembros, menos probable será que cualquier subgrupo, y mucho menos una persona, se beneficie con el bien colectivo lo suficiente para soportar la carga de proporcionar aunque sea una pequeña cantidad del mismo. Dicho de otro modo, mientras más grande sea el grupo menos probable será una acción oligopolista que pudiera ayudar a obtener el bien. En tercer lugar, mientras más grande sea el número de miembros del grupo más altos serán los costos de organización y más alto será por lo tanto el obstáculo que habrá que salvar para que pueda obtenerse el bien colectivo. Por esas razones, mientras más grande sea el grupo más lejos estará de obtener una provisión óptima de un bien colectivo, y normalmente los grupos muy grandes no obtendrán, en ausencia de coacción u otros incentivos, aunque sea cantidades mínimas de ese bien.[68]

Ahora que hemos considerado grupos de todos los tamaños, es posible establecer la clasificación necesaria. En un artículo que originalmente for-

68. Existe un caso lógicamente concebible, pero sin duda empíricamente trivial, en el que a un grupo grande se le podría proporcionar una cantidad muy pequeña de un bien colectivo sin coacción ni incentivos ajenos. Si algún grupo muy pequeño estuviera disfrutando de un bien colectivo tan económicamente que cualquiera de sus miembros se beneficiara asegurándose de que es proporcionado, aunque tuviera que pagar todo el costo, y si luego varios millones de personas ingresaran al grupo, pero el costo del bien permaneciera constante, al grupo más grande se le proporcionaría un poquito de ese bien colectivo. Eso se debe a que en este ejemplo, hipotéticamente, los costos han permanecido invariables, de manera que una sola persona tiene todavía un incentivo para procurar que se proporcione el bien. Sin embargo, aun en este caso, no sería muy correcto decir que el grupo grande está actuando en favor de su interés de grupo, ya que el producto del bien colectivo será increíblemente subóptimo. El nivel óptimo de provisión del bien público aumentará cada vez que una persona ingrese al grupo, puesto que, hipotéticamente, el costo por unidad del bien colectivo es constante mientras que el beneficio proveniente de una unidad adicional aumenta con cada persona que ingresa. Pero el proveedor original no tendrá incentivo para proporcionar más a medida que el grupo crezca, a menos que forme una organización para compartir los costos con los demás de este grupo (que ahora es grande). Pero eso implicaría incurrir en los costos considerables de una gran organización y no habría manera de cubrir esos costos mediante la acción voluntaria y racional de los miembros del grupo. De manera que, si el beneficio total derivado de un bien colectivo excediera a sus costos en miles o en millones de veces, es lógicamente posible que un grupo grande pueda proporcionarse alguna cantidad de ese bien colectivo; pero en tal caso el nivel de provisión sería sólo una fracción diminuta del nivel óptimo. No es fácil pensar en ejemplos prácticos de grupos que se ajusten a esta descripción; pero en la página 176, nota 94, se estudia un posible ejemplo. Sería fácil descartar incluso a esos casos excepcionales definiendo



mó parte de este estudio, pero que fue publicado en otra parte,[69] el autor y su colaborador declararon que al concepto de grupo o industria se le puede dar un significado teórico preciso y que se debe usar, junto con el concepto de monopolio puro, en el estudio de la estructura del mercado. En ese artículo, al caso en que hay una sola empresa en la industria se le llamó monopolio puro. Al caso en que las empresas son tan pocas que las acciones de una producirán un efecto perceptible en otra empresa o grupo de ellas se le llamó oligopolio; y al caso en que ninguna empresa producía un efecto perceptible en cualquier otra se le llamó "competencia atomística". A la categoría de competencia atomística se la subdividió en competencia pura y competencia monopolista dentro del grupo grande, y el oligopolio se escindió también en dos subdivisiones según que el producto fuera homogéneo o diferenciado.

Para los grupos inclusivos o ajenos al mercado las categorías deben ser ligeramente diferentes. El análogo del monopolio puro (o monopsonio puro) es obviamente la persona aislada que busca fuera del mercado algún bien no colectivo, alguno sin economías o deseconomías externas. En la gama de tamaños que corresponde al oligopolio en los grupos de mercado, hay dos tipos diferentes de grupos ajenos al mercado: "privilegiados" e "intermedios". Un grupo "privilegiado" es aquel en el que cada uno de sus miembros, o por lo menos algunos de ellos, tienen un incentivo para ver que se proporcione el bien colectivo, aunque el miembro tenga que soportar toda la carga de proporcionarlo. En ese grupo existe la presunción[70] de que el bien colectivo será obtenido y que se puede obtener sin organización ni coordinación alguna. Un grupo "intermedio" es aquel en el que ningún miembro obtiene un beneficio suficiente que le sirva de incentivo para

simplemente como "grupos pequeños" a *todos* aquellos que pudieran proporcionarse alguna cantidad de un bien colectivo (o dándoles otros nombres), y poniendo en otra clase a todos los que no pudieran proporcionarse un bien colectivo; pero debemos rechazar ese camino fácil, porque daría lugar a que esta parte de la teoría se volviera tautológica y por lo tanto no fuera posible refutarla. El método seguido aquí ha consistido en sentar la hipótesis empírica (razonable sin duda) de que los costos totales de los bienes colectivos deseados por los grandes grupos son lo bastante elevados para exceder el valor de la pequeña fracción del beneficio total que recibiría un miembro de un grupo grande, de manera que no proporcionará el bien. Puede haber excepciones, como ocurre con cualquier otra afirmación empírica, y así puede haber casos en que los grupos grandes podrían proporcionarse bienes colectivos (o por lo menos cantidades diminutas de ellos) mediante la acción voluntaria y racional de uno de sus miembros.

69. Olson y McFarland (nota 14 anterior).

70. Es concebible que un grupo "privilegiado" no pueda proporcionarse un bien colectivo, puesto que podría haber negociación dentro del grupo y no tener éxito. Imaginemos a un grupo privilegiado en el cual *cada* uno de sus miembros se beneficiara

¿cómo puede considerarse un barrio un grupo pequeño o grande?

La asociación es una forma institucional
a través de la identificación se da la cohesión

1 cohesión institucional 2 infraestructura deportiva
3. Deporte profesional 1962 4 Pocos seguidores

contagio social

incentivos

sanciones

N

membresía participativa

importancia

Privilegio

Beneficios

mayor identificación

unidad

# II
# Tamaño y comportamiento del grupo

## A. Coherencia y efectividad de los grupos pequeños

La mayor efectividad de los grupos relativamente pequeños – los "privilegiados" y los "intermedios" – resulta evidente de la observación y la experiencia lo mismo que de la teoría. Por ejemplo, en las reuniones a las que asisten demasiadas personas no pueden tomar decisiones pront[illegible] o cuidadosamente. A todos los asistentes les gustaría que la junta terminara con rapidez; pero pocos estarán dispuestos, para que eso sea posible, a permitir que el punto que les interesa se deje de tratar. Y aunque, supuestamente, todos los que participan se interesan por tomar decisiones acertadas, con demasiada frecuencia eso no sucede. Cuando el número de asistentes es grande, el participante típico sabe que probablemente sus propios esfuerzos no influirán gran cosa en el resultado y que él será afectado por las decisiones tomadas en la junta, independientemente del trabajo que se tome para estudiar los asuntos tratados. De manera que el participante típico no se molestará en estudiar cuidadosamente los problemas, como lo haría si estuviera en situación de tomar por sí mismo la decisión. Las decisiones de la junta son por lo tanto bienes públicos para los participantes (y tal vez para otros) y la contribución de cada participante para lograr o mejorar esos bienes públicos se volverá más pequeña a medida que aumenta el número de asistentes. A esas razones, entre otras, se debe que las organizaciones recurran tan a menudo al grupo pequeño: se crean comités, subcomités y pequeños núcleos de liderazgo, y una vez creados tienden a desempeñar un papel decisivo.

Esta observación queda corroborada por algunos resultados interesantes de la investigación. John James, entre otros, ha realizado trabajo empírico al respecto, con resultados que apoyan a la teoría que se ofrece en el presente estudio, aunque su trabajo no fue realizado con la intención de demostrar tal teoría. El profesor James encontró que en diversas instituciones públicas y privadas, nacionales y locales, los

grupos y subgrupos que "emprenden la acción" tendían a ser mucho más pequeños que aquellos que "no actúan". En una muestra estudiada por él, el tamaño medio de los subgrupos que "emprendían la acción" era de 6.5 miembros, mientras que el tamaño medio de los que "no actuaban" era de 14. Esos subgrupos pertenecían a una importante institución bancaria, cuyo secretario ofreció espontáneamente esta opinión: "Hemos encontrado, escribió, que los comités deben ser pequeños cuando se espera acción y relativamente grandes cuando se buscan puntos de vista, reacciones, etc."[1] Aparentemente, esa situación no se limita a la banca. Es bien sabido que en el Congreso de los Estados Unidos y en las legislaturas de los estados el poder reside, en grado notable y para muchos alarmante, en los comités y subcomités.[2] James encontró que, en la fecha de su investigación, los subcomités del senado de los EE.UU. tenían 5.4 miembros como promedio, los subcomités de la Cámara tenían 7.8, el gobierno del estado de Oregon 4.7 y el gobierno municipal de Eugene, Oregon, 5.3.[3] En suma, los grupos que hacen realmente el trabajo son muy pequeños. Un estudio diferente corrobora los resultados de James. El profesor A. Paul Hare, en experimentos controlados con grupos de cinco y de doce muchachos, encontró que el comportamiento de los grupos de cinco era, por lo general, superior.[4] El sociólogo Georg Simmel declaró explícitamente que los grupos más pequeños podían actuar en forma más decisiva y utilizar sus recursos con más eficiencia que los grandes: "En general, los grupos pequeños organizados centrípetamente recurren a todas sus energías y las utilizan, mientras que en los grandes grupos las fuerzas permanecen latentes con mucha más frecuencia".[5]

1. John James, "A preliminary Study of the Size Determinant in Small Group Interaction". *American Sociological Review*, XVI (agosto de 1951), 474-477.

2. Bertram M. Gross, *The Legislative Struggle* (Nueva York: McGraw-Hill, 1953), págs. 265-337; ver también. Ernest S. Griffith, *Congress* (Nueva York: New York University Press, 1951).

3. Para un razonamiento divertido y humorístico, pero no menos útil, de que el comité o gabinete ideal sólo tiene cinco miembros, véase de Northcote Parkinson *Parkinson's Law* (Boston: Houghton Mifflin, 1957).

4. A. Paul Hare, "A study of Interaction and Consensus in Different Sized Groups", *American Sociological Review*, XVII (junio de 1952), 261-268.

5. Georg Simmel, *The Sociology of George Simmel*, trad. Kurt H. Wolff (Glencoe, Ill.: Free Press (1950)), p. 92. En otro lugar Simmel dice que las sociedades socialistas, con lo cual parece referirse a los grupos voluntarios que comparten sus ingresos de acuerdo con algún principio de equidad, deben ser pequeños por necesidad. "Por lo menos hasta la fecha, las sociedades socialistas o casi socialistas sólo han sido posibles en grupos muy pequeños y siempre han fracasado en los más grandes". (p. 88)



El hecho de que la asociación puede ser una forma institucional viable cuando el número de asociados es muy pequeño, pero generalmente no tiene éxito cuando el número es muy grande, puede ser otro ejemplo de las ventajas de los grupos más pequeños. Cuando una asociación tiene muchos miembros, el asociado individual observa que su propio esfuerzo o contribución no influirá mucho en el comportamiento de la empresa, y espera recibir su parte predeterminada de las utilidades haya o no contribuido tanto como podría haberlo hecho. Las utilidades de una asociación, en la que cada asociado recibe un porcentaje determinado de las ganancias, son un bien colectivo para los asociados, y cuando el número de estos aumenta, disminuye el incentivo de cada uno para trabajar por el bienestar de la empresa. Esta es sin duda sólo una de las diversas razones por las cuales las asociaciones tienden a persistir únicamente cuando el número de asociados es bastante pequeño; pero podría ser decisiva en una asociación verdaderamente grande.[6]

La autonomía de la administración en la gran empresa moderna que tiene miles de accionistas, así como la subordinación de la gerencia en la empresa propiedad de un pequeño número de accionistas, ilustran también las dificultades especiales del grupo grande. El hecho de que la administración tiende a controlar la gran empresa y es capaz en ocasiones de favorecer sus propios intereses a costa de los accionistas es sorprendente, puesto que los accionistas comunes tienen la facultad legal para destituir a los gerentes cuando así lo deseen y puesto que, como grupo, tienen también un incentivo para hacerlo si la administración está manejando la empresa, parcial o totalmente, en beneficio de los administradores. ¿Por qué entonces los accionistas no ejercen sus facultades? No lo hacen porque, en una gran empresa que cuenta con miles de accionistas, cualquier esfuerzo realizado por el accionista típico para destituir a la administración no tendrá éxito probablemente, y aunque lo tuviera, la mayor parte de las ganancias en forma de mayores dividendos y precios más altos de las acciones serán para el resto de los accionistas, puesto que el accionista típico sólo posee un porcentaje insignificante de las acciones vigentes. Las utilidades de la empresa son un bien colectivo para los accionistas, y el accionista que sólo posee un porcentaje muy pequeño del capital propio total, al igual que un miembro cualquiera de un grupo latente, no tiene incentivo para trabajar por los intereses del grupo. Específicamente, no tiene incentivo para recusar a los administradores de la compañía, por muy ineptos o corruptos

6. El argumento que antecede no se tiene que aplicar a los asociados que *supuestamente* son "socios pasivos" o sea que sólo aportan capital. Tampoco tiene en cuenta el hecho de que, en muchos casos, cada uno de los asociados puede ser responsable de las pérdidas de toda la asociación.

tos que puedan ser. (Este argumento, sin embargo, no es enteramente aplicable al accionista que quiere para sí mismo el puesto del administrador y el dinero porque no está trabajando por un bien colectivo. Es muy significativo que la mayoría de los intentos de destituir al gerente de una empresa sean iniciados por quienes desean tomar en sus manos la administración.) Las empresas que tienen un pequeño número de accionistas, en cambio, están controladas no solo *de jure*, sino también *de facto*, por los accionistas, porque en esos casos son aplicables los conceptos de grupos privilegiados o intermedios.[7]

Hay también evidencia histórica en favor de la teoría presentada aquí. George C. Homans, en una de las obras más conocidas sobre la ciencia social norteamericana,[8] ha señalado que, a lo largo de la historia, el grupo pequeño ha mostrado mucha más durabilidad que el grupo grande:

> Al nivel de grupo pequeño, es decir, al nivel de una unidad social (como quiera que se llame), cada uno de cuyos miembros puede tener algún conocimiento de primera mano de cada uno de los demás, la sociedad humana, durante muchos milenios más que lo que abarca la historia escrita, ha sido capaz de unirse . . . Ha tendido a producir un excedente de los bienes que hacen que la organización tenga éxito.
>
> . . . Egipto y Mesopotamia fueron civilizaciones. Lo fueron la India y la China clásicas; lo fue la civilización grecorromana y lo es nuestra propia civilización occidental nacida de la cristiandad medieval . . .
>
> El hecho asombroso es que, después de florecer durante un tiempo, cada civilización, con excepción de una se ha derrumbado. . . las organizaciones formales que articulaban el conjunto se han hecho pedazos. . . gran parte de la tecnología ha sido incluso olvidada por falta de la cooperación en gran escala que pudo ponerla en práctica. . . la civilización se ha hundido lentamente en una edad del obscurantismo, situación en la que, en forma muy parecida a aquélla a partir de la cual inició su camino ascendente, la hostilidad recíproca de los grupos pequeños es la condición para la cohesión interna de cada uno. . . La sociedad puede caer hasta ahí, pero aparentemente no más allá. . . Es posible leer la triste historia contada elocuentemente por los historiadores de la civilización, desde Spengler hasta Toynbee. La única civilización que no se ha despedazado totalmente en nuestra civilización occidental, y sentimos una grandísima inquietud al respecto.
>
> (Pero) A nivel de la tribu o el grupo, la sociedad ha sido siempre capaz de unirse.[9]

7. Véase Adolph A. Berle, Jr. y Gardiner C. Means, *The Modern Corporation and Private Property* (Nueva York: Macmillan, 1932); J.A. Livingston, *The American Stockholder*, ed. rev. (Nueva York: Collier Books, 1963); P. Sargent Florence, *Ownership, Control and Success of Large Companies* (Londres: Sweet & Maxwell, 1961); Williams Mennell, *Takeover* (Londres: Lawrence & Wishart, 1962).
8. George C. Homans *The Human Group* (Nueva York: Harcourt, Brace, 1950).
9. *Ibid.*, págs. 454-456. Ver también Neil W. Chamberlain, *General Theory of Economic Process* (Nueva York: Harper, 1955), esp. las págs. 347-348, y Sherman Krupp,



La afirmación de Homans de que los grupos más pequeños son los más duraderos es sumamente persuasiva y apoya ciertamente a la teoría que se ofrece aquí; pero su deducción sacada de esos hechos históricos no es del todo consecuente con el enfoque de este estudio. Su libro se centra en la idea siguiente: "Expongamos nuestro caso por última vez: A nivel del grupo pequeño, la sociedad ha sido siempre capaz de unirse. Inferimos por lo tanto que, si la civilización ha de durar, tendrá que conservar . . . algunas de las características del grupo pequeño".[10] La conclusión de Homans depende del supuesto de que las técnicas o métodos del grupo pequeño son más eficaces; pero eso no es necesariamente cierto. El grupo pequeño o "privilegiado" se encuentra en situación más ventajosa desde el principio, porque algunos o todos sus miembros tendrán un incentivo para ver que no fracase. No se puede decir lo mismo del grupo grande. En éste no sucede automáticamente que los incentivos que alientan al grupo estimulan también a quienes lo componen en lo individual; de manera que no se puede decir que, como históricamente el grupo pequeño ha sido más eficiente, el grupo muy grande puede evitar el fracaso copiando sus métodos. Ocurre simplemente que el grupo "privilegiado", lo mismo que el grupo "intermedio", se encuentran en situación más ventajosa.[11]

## B. Problemas de las teorías tradicionales

La creencia de Homans de que las lecciones que nos enseña el grupo pequeño se deben aplicar a los grandes grupos tiene mucho en común con el supuesto en el cual se basa gran parte del estudio del grupo pequeño. En años recientes se ha efectuado una gran cantidad de investigación de este último, gran parte de la cual está basada en la idea de que los resultados de los estudios (experimentalmente convenientes) de los grupos pequeños se pueden aplicar directamente a los más grandes multiplicando simplemente esos resultados por un factor de escala.[12] Algunos psicólogos so-

*Pattern in Organization Analysis* (Filadelfia: Chilton, 1961), págs. 118-139 y 171-176.
10. Homans, pág. 468.
11. La diferencia entre los grupos latentes y los privilegiados o intermedios es sólo uno de los diversos factores que explican la inestabilidad de muchos imperios y civilizaciones antiguos. Yo he señalado otro de esos factores en un libro próximo a aparecer.
12. Kurt Lewin, *Field Theory in Social Change* (Nueva York: Harper, 1951), págs. 163-164; Harold H. Kelley y John W. Thibaut, *The Social Psychology of Groups* (Nueva York: John Wiley, 1959), págs. 6, 191-192; Hare, "Study of Interaction and Consensus",

ciales, sociólogos y científicos de la política suponen que el grupo pequeño se parece tanto al grande, excluyendo el tamaño, que debe comportarse de acuerdo con leyes un tanto similares. Pero, si las distinciones establecidas, aquí entre el grupo "privilegiado", el "intermedio" y el "latente" tienen algún sentido, esa suposición no se justifica, por lo menos en tanto los grupos tengan un interés colectivo común. El grupo pequeño privilegiado puede esperar que sus necesidades colectivas serán satisfechas probablemente de un modo u otro y el grupo bastante pequeño (o intermedio) tiene buenas probabilidades de que la acción voluntaria resuelva sus problemas colectivos, mientras que el grupo grande latente no puede actuar de acuerdo con sus intereses comunes en tanto sus miembros sean libres de favorecer sus intereses individuales.

Las distinciones establecidas en este estudio sugieren también que la definición tradicional de las asociaciones voluntarias explicada en el capítulo I debe ser enmendada. La teoría tradicional recalca la (supuesta) universalidad de la participación en asociaciones voluntarias en las sociedades modernas y explica los grupos pequeños y las grandes organizaciones en términos de las mismas causas. En su forma más refinada, la teoría tradicional sostiene que el predominio de la participación en la asociación voluntaria moderna se debe a la "diferenciación estructural" de las sociedades en desarrollo; es decir, al hecho de que, a medida que los pequeños grupos primarios de la sociedad primitiva han declinado o se han vuelto más especializados, las funciones que multitudes de esos grupos pequeños solían realizar las están asumiendo las grandes asociaciones voluntarias. Pero, si vamos a rechazar la noción sin sentido de un "instinto de participación" universal, ¿cómo se recluta a los miembros de esas nuevas grandes asociaciones voluntarias? Hay sin duda funciones que las grandes asociaciones tienen que desempeñar a medida que los pequeños grupos primarios se especializan más y declinan, y el desempeño de esas funciones traerá sin duda beneficios para un gran número de personas; pero ¿constituirán esos beneficios un incentivo para que algunas de las personas afectadas se decidan a unirse a, y no digamos crear, una gran asociación voluntaria para realizar la función de que se trate? La respuesta es que, por beneficiosas que sean las funciones que se espera que las grandes asociaciones voluntarias desempeñen, no hay incentivo para que una persona que forma parte de un grupo latente se una a esa clase de asociación.[13] Por importante

págs. 261-268; Sidney Verba, *Small Groups and Political Behavior* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1961), págs. 4, 14, 99-109, 245-248.

13. No se sugiere aquí, desde luego, que todos los grupos deban ser explicados necesariamente en términos de intereses monetarios y materiales. El razonamiento no exige



que pueda ser una función, no se puede presuponer que un grupo latente será capaz de organizarse y actuar con el fin de desempeñarla. En cambio, los pequeños grupos primarios pueden supuestamente actuar para realizar funciones que los beneficien. La teoría tradicional de las asociaciones voluntarias está por lo tanto equivocada en la medida en que implícitamente supone que los grupos latentes actuarán para realizar funciones en la misma forma que lo harán los grupos pequeños. La existencia de las grandes organizaciones actuales debe además ser explicada por factores diferentes de los que explican la existencia de los grupos más pequeños. Esto sugiere que la teoría tradicional está incompleta y debe ser modificada a la luz de las relaciones lógicas expuestas en este estudio. Esta opinión es reforzada por el hecho de que la teoría tradicional de las asociaciones voluntarias no armoniza en absoluto con la evidencia empírica, la cual indica que la participación en las grandes organizaciones voluntarias es mucho menor que lo que la teoría sugiere.[14]

Hay todavía otro aspecto en el cual se puede aplicar el análisis desarrollado aquí para modificar el análisis tradicional. Se refiere a la cuestión del consenso de grupo. Se supone a menudo (aunque casi siempre implícitamente) en los estudios de la cohesión organizativa o de grupo que el punto crítico es el grado de consenso. Si hay muchos desacuerdos graves, no habrá un esfuerzo voluntario coordinado; pero si hay un alto grado de acuerdo respecto a lo que se quiere y a la manera de obtenerlo habrá casi con certeza una acción efectiva de grupo.[15] El grado de consenso se discute a veces como si fuera *el único* factor determinante importante de la acción o la cohesión del grupo. No cabe duda, por supuesto, de que la falta de consenso es contraria a las esperanzas de acción o cohesión del grupo;

que las personas tengan únicamente necesidades monetarias o materiales. Ver nota 17 más adelante.

14. Mirra Komaravsky, "The Voluntary Associations and Urban Dwellers", *American Sociological Review*, XI (diciembre de 1946), 686-698; Floyd Dotson, "Patterns of Voluntary Membership among Working Class Families", *American Sociological Review*, XVI (octubre de 1951), 687; John C. Scott Jr., "Membership and Participation in Voluntary Associations", *American Sociological Review*, XXII (junio de 1957), 315; y Murray Hausknecht, *The Joiners - A Sociological Description of Voluntary Association Membership in the United States* (Nueva York: Bedminster Press, 1962).

15. Ver Hare, "Study of Interaction and Consensus"; Raymond Cattell, "Concepts and Methods in the Measurement of Group Syntality", en *Small Groups*, ed. A. Paul Hare, Edward F. Borgatta y Robert F. Bales (Nueva York: Alfred Borgatta y A. Knopf, 1955); Leon Festinger, *A Theory of Cognitive Dissonance* (Evanston, Ill.: Row, Peterson, 1957); Leon Festinger, Stanley Schachter y Kurt Back, "The Operation of Group Standards", en *Group Dynamics*, ed. Dorwin Cartwright y Alvin Zander (Evanston, Ill.: Row, Peterson, 1953); David B. Truman, *The Governmental Process* (Nueva York: Alfred A. Knopf, 1958).

pero no quiere decir que el consenso perfecto, tanto respecto al deseo del bien colectivo como a la manera más eficiente de obtenerlo, hará siempre que se logre la meta del grupo. En un grupo latente grande no habrá tendencia a organizarse para alcanzar las metas mediante la acción racional voluntaria de los miembros, aunque haya un consenso perfecto. En realidad, *en este trabajo se supone que hay consenso perfecto*. Es sin duda una suposición poco realista, porque la perfección del consenso, como la de otras cosas, es en el mejor de los casos muy rara. Pero los resultados obtenidos bajo ese supuesto son, por esa misma razón, más válidos, porque si la acción racional voluntaria no puede lograr que un grupo latente grande se organice para la acción a fin de alcanzar sus metas colectivas, incluso con un consenso perfecto, entonces esta conclusión tiene que ser válida por fuerza en la vida real, donde el consenso es normalmente incompleto y a menudo está ausente del todo. De manera que es muy importante distinguir entre los obstáculos que se oponen a la acción orientada hacia el grupo y que se deben a la falta de consenso, y los que se deben a la falta de incentivos individuales.

## C. Incentivos sociales y comportamiento racional

Los incentivos económicos, por supuesto, no son los únicos incentivos. Las personas son motivadas a veces también por un deseo de lograr prestigio, respeto, amistad y otros objetivos sociales y sicológicos. Aunque la expresión "posición socioeconómica", empleada a menudo en los estudios de la posición, sugiere que puede haber una correlación entre la posición económica y la social, no cabe duda de que a veces son diferentes. Habrá que considerar por lo tanto la posibilidad de que, en un caso en el que no había incentivo económico para que una persona contribuyera al logro de un interés de grupo, podría haber no obstante un incentivo social para que hiciera su contribución. Y obviamente eso es una posibilidad. Si un pequeño grupo de personas interesadas en un bien colectivo fueran también amigos personales o pertenecieran al mismo club social, y algunos miembros del grupo dejaran que otros soportaran la carga de proporcionar ese bien colectivo, podrían, aunque ganaran económicamente con ese curso de acción, perder socialmente con ello y tal vez la pérdida social excediera a la ganancia económica. Sus amigos podrían recurrir a la "presión social" para animarlos a hacer su parte en favor de la meta del grupo o el club social podría excluirlos, y esos pasos serían eficaces porque la observación cotidiana revela que la mayoría de las personas valoran la compañía de sus amigos y asociados lo mismo que la posición social, el prestigio personal y la autoestimación.



Sin embargo, la existencia de esos incentivos sociales para la acción orientada hacia el grupo no contradice ni debilita el análisis de este estudio. Más bien lo refuerza, *porque la posición social y la aceptación social son bienes individuales, no colectivos*. Las sanciones y las recompensas sociales son "incentivos selectivos"; es decir, figuran entre los tipos de incentivos a los que se puede recurrir para movilizar a un grupo latente. Es propio de la naturaleza de los incentivos sociales el poder distinguir entre individuos: la persona recalcitrante puede ser condenada al ostracismo y la persona que coopera puede ser invitada al centro del círculo exclusivo. Algunos estudiosos de la teoría de la organización han recalcado correctamente que los incentivos sociales deben ser analizados en forma muy parecida a como se analizan los incentivos monetarios.[16] Y otros tipos más de incentivos pueden ser analizados en esa forma.[17]

En general, la presión social y los incentivos sociales sólo funcionan en los grupos más pequeños; tan pequeños que sus miembros pueden tener contacto cara a cara. Si bien en una industria oligopolista que sólo tiene unas cuantas empresas puede haber un fuerte resentimiento en contra del "oportunista" que rebaja sus precios para aumentar sus propias ventas a expensas del grupo, en una industria perfectamente competitiva no existe normalmente ese resentimiento. De hecho, el individuo que logra aumentar sus ventas y su producción en esa industria es por lo general admirado y se le tiene como un buen ejemplo. Cualquiera que haya observado a una comu-

16. Ver especialmente Chester I. Barnard, *The Functions of the Executive* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1938), cap. xi, "The Economy of Incentives", págs. 139-160, y del mismo autor *Organization and Management* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1948), cap. ix, "Functions and Pathology of Status Systems in Formal Organizations", págs. 207-244; Peter B. Clark y James Q. Wilson, "Incentive Systems: A Theory of Organizations", *Administrative Science Quarterly*, VI (septiembre de 1961), 129-166, y Herbert A. Simon, *Administrative Behavior* (Nueva York: Macmillan, 1957), esp. las págs. 115-117. Agradezco a Edward C. Banfield sus útiles sugerencias respecto a los incentivos sociales y la teoría de organización.

17. Además de los incentivos monetarios y sociales, hay también incentivos eróticos, sicológicos, morales, etc. En la medida en que cualquiera de esos tipos de incentivo induzca a un grupo latente a obtener un bien colectivo, sólo podría beneficiarse porque son o pueden ser usados como "Incentivos selectivos"; es decir, porque distinguen entre las personas que apoyan la acción en favor del interés común y las que no lo hacen. Incluso en el caso en que las actitudes morales determinan si una persona actuará o no en forma orientada hacia el grupo, el factor crítico es que la reacción moral sirve como un "incentivo selectivo". Si el sentido de culpabilidad, o la destrucción de la autoestimación, que tiene lugar cuando una persona piensa que ha abandonado su código moral, afectara a quienes han contribuido a la obtención de un bien para el grupo, lo mismo que a los que no lo hicieron, el código moral no podría ayudar a movilizar a un grupo latente. Repitiendo: el punto es que las actitudes morales sólo podrían movilizar a un grupo latente en la medida

nidad agrícola, por ejemplo, sabe que el agricultor más productivo, que vende más y por lo tanto hace más por bajar el precio, ocupa normalmente el lugar más prominente. Posiblemente son dos las razones de esa diferencia en la actitud de los grupos grandes y los pequeños. En primer lugar, en el grupo grande latente cada miembro es por definición tan pequeño en relación con el total que sus acciones no importarán mucho en una u otra forma; de manera que parecería no tener sentido que un competidor perfecto, o un miembro de algún otro grupo latente, desairara o denigrara a otro que ha cometido un acto egoísta contrario al grupo, porque la acción recalcitrante no sería decisiva en ningún caso. En segundo lugar, en cualquier grupo grande no es posible que todos conozcan a todos y por eso mismo el grupo no será amistoso; de manera que por lo general una persona no resultará afectada socialmente si se niega a hacer sacrificios por las metas de su grupo. Volviendo al caso del agricultor, es evidente que uno de ellos no puede conocer a todos los que venden la misma mercancía, y no pensará que el grupo social dentro del cual midió su posición tiene mucho que ver con el grupo con el cual comparte el interés por el bien colectivo. No se puede suponer por lo tanto que los incentivos sociales inducirán a los miembros del grupo latente a obtener un bien colectivo.

---

en que proporcionen incentivos selectivos. Por lo tanto, la adherencia a un código moral que exija sacrificios para obtener un bien colectivo *no* tiene por qué contradecir parte alguna del análisis presentado en este estudio. En realidad este análisis indica la necesidad de ese código moral o de algún otro incentivo selectivo. Sin embargo, en ningún lugar de este estudio se recurrirá a esa fuerza o incentivo moral para explicar ninguno de los ejemplos de acción de grupo que serán estudiados. Hay tres razones para ello. En primer lugar, no es posible obtener prueba empírica de aquello que motiva la acción de una persona. Definitivamente no es posible decir si una determinada persona actuó por razones morales o de otra clase en un caso particular. El depender de las explicaciones morales podría por lo tanto hacer que la teoría fuera inestable. En segundo lugar, esa explicación no es necesaria porque habrá explicaciones suficientes, con otras bases, para toda la acción de grupo que hemos de considerar. En tercer lugar, la mayoría de los grupos de presión organizados trabajan explícitamente con el fin de obtener beneficios para ellos mismos, no para otros grupos, y en esos casos difícilmente sería plausible atribuir la acción de grupo a un código moral cualquiera. Los motivos o incentivos morales para la acción de grupo han sido estudiados por lo tanto no para explicar algún ejemplo dado de acción de grupo, sino más bien para demostrar que su existencia no tiene por qué contradecir la teoría ofrecida aquí, y en todo caso podría tender a apoyarla. Los incentivos eróticos y sicológicos que deben ser importantes en la familia y en los grupos de amigos podrían, lógicamente, ser analizados dentro del marco de la teoría. Por otra parte, los grupos "afectivos" tales como la familia y los de amigos podrían normalmente ser estudiados en forma mucho más útil mediante teorías enteramente diferentes, ya que el análisis efectuado en este estudio no arroja mucha luz sobre esos grupos. Con respecto a las características especiales de los grupos "afectivos", véase Verba (nota 12 anterior), pág. 6 y págs. 142-184.



Hay, no obstante, un caso en que los incentivos sociales pueden muy bien dar lugar a la acción orientada hacia el grupo en un grupo latente. Se trata del caso de un grupo "federal", o sea aquel que está dividido en varios grupos pequeños cada uno de los cuales tiene una razón para unirse con los demás a fin de formar una federación que represente al grupo grande en conjunto. Si la organización central o federativa presta algún servicio a las organizaciones pequeñas que la constituyen, éstas pueden ser inducidas a usar sus incentivos sociales para hacer que las personas que pertenecen a cada grupo pequeño contribuyan al logro de las metas colectivas de todo el grupo. Entonces, las organizaciones que recurren a incentivos *sociales* selectivos para movilizar a un grupo latente interesado en un bien colectivo deben ser federaciones de grupos más pequeños. El punto fundamental, sin embargo, es que los incentivos sociales son importantes principalmente sólo en el grupo pequeño, y únicamente desempeñan un papel en el grupo grande cuando éste es una federación de grupos más pequeños.

Los grupos lo bastante pequeños para ser clasificados aquí como "privilegiados" e "intermedios" gozan por lo tanto de una doble ventaja: no sólo tienen incentivos económicos, sino tal vez también incentivos sociales que inducen a sus miembros a trabajar por la obtención de los bienes colectivos. El grupo grande "latente", en cambio, contiene siempre un número de personas mayor que el de aquellas que podrían posiblemente conocerse entre sí, y no es probable (excepto cuando se compone de pequeños grupos federados) que se ejerzan presiones sociales que ayuden a satisfacer el interés por un bien colectivo. En la historia de las industrias perfectamente competitivas de los Estados Unidos hay por supuesto mucha evidencia en favor de este escepticismo respecto a las presiones sociales en un grupo grande. Si la conclusión de que la fuerza de las presiones sociales varía grandemente entre los grupos pequeños y los grandes tiene validez, debilita más aún la teoría tradicional de las organizaciones voluntarias.[18]

18. Hay sin embargo otra clase de presión social que en ocasiones puede ser eficaz. Es aquella que se genera no primordialmente a través de la amistad persona a persona, sino de los medios de comunicación masiva. Si los miembros de un grupo latente, en alguna forma, son bombardeados continuamente con propaganda acerca de la conveniencia del intento de satisfacer el interés común de que se trate, podrán tal vez con el tiempo ejercer presiones sociales no del todo diferentes de las que se pueden generar en un grupo cara a cara, y esas presiones sociales pueden ayudar a un grupo latente a obtener el bien colectivo. Un grupo no puede financiar esa propaganda a menos que esté ya organizado, y tal vez no pueda organizarse si no ha estado sometido a la propaganda; de manera que esta forma de presión social, de ordinario, no es probablemente suficiente por sí misma para que un grupo logre alcanzar sus metas colectivas. Parecería improbable, por ejemplo, que hubiera muchas esperanzas de éxito en un programa destinado a persuadir a los agricultores, mediante la propaganda, para que favorecieran sus intereses restringiendo

Algunos críticos podrían protestar diciendo que incluso si no existe la presión social en el grupo grande o latente, no quiere decir que el comportamiento totalmente egoísta o maximizador de utilidades, supuesto aparentemente por el concepto de grupos latentes, sea necesariamente de importancia. Las personas podrían, incluso en ausencia de la presión social, actuar en forma desinteresada. Pero esa crítica del concepto de grupo latente no es pertinente, porque ese concepto *no* supone necesariamente el comportamiento egoísta maximizador de utilidades que los economistas encuentran normalmente en el mercado. El concepto de grupo grande o latente ofrecido aquí tiene validez, aunque el comportamiento sea egoísta o no egoísta, con tal de que sea, estrictamente hablando, "racional". Incluso si el miembro de un grupo grande pasara por alto enteramente sus propios intereses, de todos modos no contribuiría racionalmente a la obtención de un bien colectivo o público, puesto que su propia contribución no sería perceptible. Un agricultor que colocara los intereses de los otros agricultores por encima de los suyos no necesariamente restringiría su propia producción para que subieran los precios, porque sabe que su sacrificio no acarrearía un beneficio perceptible para ninguno. Ese agricultor racional, por desinteresado que sea, no haría ese sacrificio inútil y sin objeto; pero sí orientará su filantropía con el fin de producir un efecto perceptible en alguien. El comportamiento desinteresado que no produce efecto perceptible no se considera a veces digno siquiera de elogio. Un hombre que tratara de contener una inundación con un balde sería considerado probablemente como un chiflado y nunca como un héroe, incluso por aquéllos a quienes trataba de ayudar. Sin duda es posible hacer descender infinitesimalmente con un balde el nivel de un río que se desborda, así como es posible que un solo agricultor haga subir infinitesimalmente los precios limitando su producción; pero en ambos casos el efecto es imperceptible, y quienes se sacrifican para lograr mejoras imperceptibles pueden no recibir siquiera el elogio que merece normalmente el comportamiento desinteresado.

De manera que el razonamiento acerca de los grandes grupos latentes no implica necesariamente un comportamiento egoísta, aunque sería del todo consecuente con él.[19] El único requisito es que el comportamiento de

voluntariamente la producción, a menos que hubiera una fuente cautiva de recursos para financiar el proyecto. De manera que esa forma de presión social generada por los medios de comunicación masiva no parece tener probabilidades de ser una fuente importante de esfuerzo coordinado para lograr la satisfacción de un interés común. Además, como ya se recalcó, la nación estado, con toda la lealtad emocional de que dispone, no puede sostenerse a sí misma sin imponer obligación. No parece probable, por lo tanto, que muchos grupos privados grandes puedan sostenerse exclusivamente gracias a la presión social.

19. Las organizaciones cuyos propósitos son primordialmente económicos, como los sindicatos de trabajadores, las organizaciones agrícolas y otros tipos de grupos de presión



los miembros de los grupos u organizaciones grandes del tipo estudiado, debe por lo general ser racional en el sentido de que sus objetivos, sean egoístas o desinteresados, deben ser perseguidos por medios que sean eficientes y eficaces para lograr esos objetivos.

Los argumentos que anteceden, teóricos y objetivos, presentados en este capítulo y en el anterior, deben por lo menos justificar el tratamiento por separado que se da en este estudio a los grupos grandes y a los pequeños. Esos argumentos no constituyen un ataque a ninguna interpretación anterior del comportamiento de los grupos, aunque parece que algunas de las explicaciones que suelen darse de las grandes asociaciones voluntarias deben ser revisadas en vista de las teorías ofrecidas aquí. Todo lo que se tiene que reconocer para aceptar el argumento principal de este estudio es que los grupos grandes o latentes *no* se organizarán para la acción coordinada por el solo hecho de que, como grupo, tienen una razón para hacerlo; pero que esto podría suceder en los grupos más pequeños.

La mayor parte de lo que resta de este estudio tratará de las organizaciones e intentará demostrar que la mayoría de las grandes organizaciones económicas de los Estados Unidos han tenido que crear instituciones especiales para resolver el problema de membresía planteado por la gran escala de sus objetivos.

afirman normalmente que están sirviendo a los intereses de los grupos que representan y no pretenden ser principalmente organizaciones filantrópicas que trabajan para ayudar a otros grupos. Sería, por lo tanto, sorprendente que la mayoría de los miembros de esos "grupos de interés" descuidaran siempre sus propios intereses individuales. Un grupo de interés esencialmente egoísta no atraería normalmente a miembros que sean completamente desinteresados. Así pues, el comportamiento egoísta puede de hecho ser común en las organizaciones del tipo que estudiamos. Para conocer razonamientos inteligentes que postulan que el comportamiento egoísta es general en la política, véase la obra de James M. Buchanan y Gordon Tullock *The Calculus of Consent* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1962), págs. 3-39. Ver también el interesante libro de Anthony Downs *An Economic Theory of Democracy* (Nueva York: Harper, 1957), págs. 3-35.